



UNIVERSIDAD AMERICANA

Seminario de desarrollo de emprendedores



Suplementos de máxima calidad

Integrantes:

Benjamin Araica

Karely Martinuz

Gabriel Gutierrez

Izayda Gutierrez

Edwin Espinoza

Docente:

Adela Schaffer

Mayo 2015

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo	7
Naturaleza del proyecto.....	9
Proceso para determinar el producto de la empresa	10
Descripción de la idea seleccionada	11
Justificación de la empresa	12
Nombre de la empresa	13
Nombre seleccionado	13
Motivo	13
Descripción de la empresa	13
Tamaño de la empresa	14
Misión	14
Visión	14
Valores	14
Calidad:.....	
Análisis FODA.....	15
Logotipo	16
Justificación	16
Objetivo General:.....	16
Objetivos específicos:.....	16
Ventajas y distingos competitivos	16
Producto	17
Calificación para entrar en el área	17
Responsabilidad Social Empresarial	18
Mercado.....	19
Objetivos de mercado	20
Objetivos a corto plazo:	20
Objetivos a largo plazo	20

Análisis del sector	17
Economía.....	17
Inflación	19
Salario mínimo	20
Tasa de desempleo.....	21
Política	22
Estabilidad política	22
Apoyo a las PYMES	22
Sociocultural	24
Estilos de vida.....	24
Cinco fuerzas de Porter	25
Rivalidad entre los competidores	25
Amenaza de productos sustitutos.....	25
Poder de negociación de los proveedores	25
Poder de negociación de los clientes	26
Análisis del producto.....	26
Análisis de los clientes.....	27
Segmento potencial	27
Segmento meta	27
Análisis de la competencia	27
Tabla de productos de la competencia	27
Ventajas competitivas de MUSCLETECH	28
Ventajas competitivas de ON.....	28
Ventajas competitivas DYMATIZE	28
Investigación de Mercados	29
Definición del universo (N)	29
Ficha técnica.....	30
Instrumento para la recopilación de datos	31

Objetivos de la encuesta	31
Resultados del estudio	33
Conclusiones de la investigación de mercado.....	43
Las cuatro “P”	44
Producto	44
Precio.....	44
Plaza	44
Promoción.....	44
Formato: Aplicaciones del logo.....	45
Cara 1	46
Formato: Brochure (3 in x 8.5 in)	46
Cara 2	46
Formato: Espacio publicitario (Revista cinematográfica).....	47
Formato: Etiqueta (44.8 x 14 cm)	48
Presupuesto publicitario de proteína SMC	48
Producción.....	49
Objetivos de producción	50
Corto plazo:	50
Mediano Plaza	50
Largo Plaza.....	50
Ingeniería Básica	50
Descripción del producto	50
Formato: Modelo 3D	51
Descripción del proceso de producción	52
Característica de la tecnología utilizada	54
Nombre: Máquina secadora de spray centrífuga.....	54
Características:	54

Máquina selladora de tapa	56
Nombre: Súper Seal™ Selladora de Tapas	56
Mantenedora de Frio	57
Nombre: BD-429RAA Congelador Horizontal	57
Características	57
Materia Prima	60
Empaque y Almacenaje del Producto Terminado	61
Suero de leche.....	62
Saborizantes	62
Linaza	62
Benzoato de Sodio	62
Etiquetas:	62
Capacidad Instalada:	63
Distribución de la planta	64
Planta Arquitectónica (Exterior)	65
Personal requerido para el proceso de producción	66
Organización.....	68
Objetivos	69
Organigrama	69
Funciones general y específica de la empresa	71
Junta directiva:.....	71
Gerente General:	71
Nivel académico:	71
Características requeridas:	71
Gerente de Mercadeo:.....	71
Subordinados: Vendedores	72
Gerente Administrativo:	72
Nivel académico:	72

Características requeridas:.....	72
Gerente de Recursos Humanos:	72
Nivel académico:	72
Subordinados: operarios y supervisor de control de calidad.	73
Características requeridas:	73
Vendedor:	73
Contador:	73
Reclutador de personal:	73
Operario:	73
Supervisor de control de calidad:	73
Captación del personal	74
Reclutamiento	74
Contrataciones.....	76
Modelo de contrator de trabajo.....	76
Inducción	77
Aspectos legales.....	78
Finanzas.....	87
Objetivos Financieros	88
Proceso Contable de la empresa	88
Financiamiento	89
Punto de Equilibrio	93

Resumen ejecutivo

La empresa SMC (suplementos de máxima calidad) es la nueva empresa procesadora y distribuidora de suplementos alimenticios en Managua específicamente de proteína a base de suero de leche, la proteína es la principal fuente de alimentación de los músculos cuando las fibras musculares resultan dañadas por la actividad física, como el fisicoculturismo, la práctica de deporte como boxeo, fútbol, tenis etc. y esta proteína se encuentra concentrado en mayores cantidades en el suero de la leche.

Esta empresa nace de la necesidad de miles de atletas nicaragüenses y personas que realizan actividad física que buscan la manera de nutrir sus músculos con proteína de calidad pero no existe actualmente en el mercado nicaragüense una proteína hecha a nivel nacional, las que se encuentran son proteínas a base de suero de leche importadas de Estados Unidos, lo que hace que estas proteínas tengan un elevado costo, haciendo muy difícil la adquisición de este producto por parte de la mayoría de atletas nicaragüenses y personas que realizan algún tipo de actividad física.

La compañía SMC tiene la misión de ser una empresa productora y comercializadora de proteína a base de suero de leche, nuestra prioridad es satisfacer las necesidades de nuestros consumidores cumpliendo con los mayores estándares de calidad a nivel nacional, elaborando la mejor proteína al mejor precio.

La empresa tiene como visión Consolidarse como la empresa líder en la producción de proteína a base de suero de leche a nivel nacional mediante la innovación y la utilización de procesos tecnológicos modernos que nos permitan lograr una mayor productividad, eficiencia y rentabilidad empresarial y de esta manera exportar nuestro producto a los países de la región. La compañía SMC produce proteína a base de suero de leche a un precio sin competencia de 21\$ o su equivalente en córdobas (C\$567) en una presentación de 2 libras con 24 gramos de proteína por porción, lo que la hace un proteína competitiva en el mercado nacional ya que las proteínas importadas la mayoría oscilan entre los 22 a 30 gramos de proteína por porción pero a un precio mucho mayor que oscilan los \$40 a \$50 las 2 libras.

La planta donde se fabricará el producto está ubicada en primera entrada a las colinas, del hotel los balcones 2 cuadras al lago 300 mts abajo, reparto san lucas de las colinas, casa H15. La empresa SMC para conocer si es viable o no el proyecto recurrió a una investigación de mercados que le permitió saber si los consumidores de proteínas estarían dispuestos a consumir esta proteína, que precio estarían dispuestos a pagar por esta proteína a base de suero de leche y cuál es la percepción que tienen los consumidores acerca de las compañías competidoras.

La investigación de mercados demostró que si es viable realizar este proyecto innovador ya que el 86.1% de los encuestados estaría dispuesto a comprar esta proteína a un precio entre los 20 a 25\$ dólares o su equivalente en córdobas. La proteína a base de suero de leche será dirigida a un mercado joven entre los 18 a 30 años. Para la mayoría de los consumidores de proteínas las principales marcas en el mercado nacional son de muy buena calidad, la mayoría piensa que tiene un precio elevado pero tienen una buena relación calidad-precio. La proteína SMC tiene muy buena aceptación y es considerada atractiva e innovadora para los consumidores nicaragüenses.

La producción de esta proteína estará regulada por el registro sanitario del MINSA y cumplirá con todas las leyes para constituir una empresa en Nicaragua asimismo la compañía cuenta con la asesoría de un ingeniero químico de mucha experiencia en producción de alimentos y el apoyo de una abogada y notario que brinda asesoría legal a la empresa. La inversión inicial para la empresa SMC es de \$20,253 provenientes en su totalidad de los 5 socios que forman la junta directiva.

Según los datos macroeconómicos obtenidos el proyecto SMC es un proyecto rentable ya que es un proyecto innovador a un precio sin competencia sumado a esto es un producto de consumo por lo que aumenta las probabilidades de éxito de la empresa SMC. Según los indicadores de evaluaciones de proyecto, el proyecto presenta una VAN de \$105,108 y una tasa interna de retorno de un 72%. Con todos los datos obtenidos anteriormente se puede constatar que la empresa SMC con su proteína a base de suero de leche es un proyecto rentable, que ayudara al crecimiento económico al país, generando empleos y mejorando la calidad de vida de los nicaragüenses al consumir esta proteína beneficiosa para su salud.



Naturaleza del proyecto

Proceso para determinar el producto de la empresa

El trabajo en equipo y la transparencia deben estar siempre en una empresa exitosa, es por esto que las ideas de todos son importantes, creamos una lluvia de ideas y mediante el análisis de todos llegamos a un mutuo acuerdo resumiendo todas las ideas.

a) En el siguiente cuadro presentamos las ideas seleccionadas para la determinación de nuestro producto o servicio estrella:

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
Asesoría personal delivery	Un servicio de asesoría que en la comodidad de su hogar pueda ayudar a las personas al momento de algún evento donde necesiten asesoría de un profesional que le enseñe a vestirse, comer o hablar frente al público.	Les facilita a las personas el tener que inscribirse en una agencia de etiqueta que tardan semanas o meses, esta será en la comodidad de sus hogares y los días que las personas deseen.
Proteína a base de suero de leche 100% Nicaragüense	Única Nacional que suple las necesidades de proteínas	Ayuda a los exigentes y perseverantes de los gimnasios a tonificar, aumentar y tener el cuerpo que desean a un menor precio.
Agencia de eventos	Plan de eventos con todo incluido	Facilita a las personas el poder organizar su evento con un mismo presupuesto, todo incluido.
Batidos móvil económicos	Batidos para personas de escasos recursos	Provee batidos saludables a personas de escasos recursos para que puedan tener acceso a productos alimenticios saludables.

b) La siguiente tabla muestra la determinación de nuestro proyecto mediante criterios seleccionados, calificado cada uno bajo puntuaciones a rango del 1-5 donde 5 representa un criterio evaluado satisfactoriamente:

IDEAS	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Requerimiento de capital	Total
Asesoría personal delivery	3	1	4	3	11
Proteína a base de suero de leche 100% Nicaragüense	5	4	4	1	14
Agencia de Evento	1	3	4	2	10
Batidos Móvil económicos	3	4	4	1	12

Obtenidas las puntuaciones de cada idea se obtuvo que la proteína a base de suero de leche 100% Nicaragüense ocupa el primer lugar, ya que tiene un nivel de innovación totalmente satisfactorio puesto que no hay ninguna otra proteína de este tipo producida en el país, el mercado potencial y el conocimiento físico se encuentran entre un rango mayor a 3, por tanto se cuenta como una calificación satisfactoria, y por último su requerimiento de capital cumple con un nivel muy alto, esto se debe a que la maquinaria usada para la elaboración del producto no es económica, pero debemos encontrar la manera de hacerla efectiva con un presupuesto más corto.

Descripción de la idea seleccionada

Se eligió la proteína a base de suero de leche porque su nivel de innovación es muy alto, puesto que a nivel nacional e inclusive a nivel centroamericano no hay ninguna empresa que produzca proteína a base de suero de leche, por lo que nuestro producto posee un amplio mercado a nivel nacional, ya que la única competencia son productos importados de estados unidos pero estos vienen con un precio demasiado alto por lo que tenemos una ventaja comparativa con respecto al precio. Además poseemos la facilidad de que contamos con un ingeniero químico el cual nos brinda asesoría constantemente.

Justificación de la empresa

En la actualidad, el estar en forma tanto física como emocional es un sinónimo de perseverancia, actitud, compromiso y esfuerzo para poder lograr la meta de tener un cuerpo en forma, es por esto que muchas personas tanto jóvenes como adultos están preocupándose más por su físico y desean sentirse bien con su cuerpo al verse y sentirse más saludables, es así que un sinnúmero de personas visitan los gimnasios de Nicaragua en busca de satisfacer su necesidad de entrenamiento. Por lo anterior podemos constatar que se han creado suplementos alimenticios que ayudan a los deportistas a poder lograr su meta de entrenamiento con mayor eficiencia bajo la responsabilidad de tomarlos cuando se tiene el peso adecuado que permita al organismo aceptar dicho suplemento. Si bien sabemos las proteínas tienen como función transportar las sustancias grasas a través de la sangre, elevando así las defensas de nuestro organismo. Por lo tanto la ingesta diaria de estos nutrientes que son las proteínas es imprescindible para una dieta sana y saludable para todos siendo la ingesta de alimentos ricos en proteínas de especial importancia en la nutrición deportiva.

Adicionalmente, las personas buscan una técnica para poder tener una mejor alimentación y de esta manera el esfuerzo que realizan en los gimnasios pueda verse en resultados físicos. Es algo complicado poder alimentarse diariamente con las proteínas que el cuerpo necesita y que este ayude a la formación del cuerpo de manera natural y rápida, es por esto que los suplementos alimenticios han venido a facilitar que las personas puedan tener una completa ingesta de proteínas y consuman dichas proteínas en coordinación con su dieta.

Sin embargo, en Centroamérica y especialmente en Nicaragua no existe un suplemento alimenticio elaborado en el país, esto hace que las proteínas que encontramos en venta sean importadas y por tanto su precio sea muy elevado al que podría tener un producto elaborado por nicaragüenses. Por esto nace la idea de crear una marca nacional con suplementos de nutrición, específicamente proteína de suero de leche, que es el suplemento de nutrición por excelencia y es el producto que más consumen los deportistas nicaragüenses.

Nombre de la empresa

a) Ideas para determinar el nombre de la empresa

En el siguiente cuadro presentamos las ideas de las cuales determinaremos cuál será el nombre oficial de la empresa evaluada mediante criterios específicos y rangos de puntuación de 1-5 donde 5 representa un criterio evaluado satisfactoriamente:

Nombres	Original	Atractivo	Significativo	Descriptivo	Que tenga pregnancia	Total
Muscle	3	1	4	3	3	14
King Nutrition	3	3	4	4	3	17
Fitness Nutrition	2	3	4	4	3	16
Nutrition Club	2	3	2	3	2	12
SMC (suplementos de máxima calidad)	5	4	4	3	3	19

Nombre seleccionado

b) SMC (Suplementos de Máxima calidad)

Motivo

c) Motivo del por qué se decidió utilizar el nombre se SMC (Suplementos de Máxima Calidad) Decidimos usar el acrónimo SMC porque es breve, fácil de recordar, y sugiere exactamente en que consiste nuestro producto: Un suplemento de máxima calidad. Además, al utilizar la palabra calidad hace que el consumidor sienta la necesidad de querer probar si en realidad nuestro producto está hecho con la calidad que les ofrecemos en nuestro logo, lo cual es una ventaja para nosotros porque de esta manera lograremos que prueben nuestro producto y demostrarles que realmente es de calidad y que sus ingredientes son 100% Nicaragüenses.

Descripción de la empresa

Tipo de empresa (Giro)

SMC (Suplementos de Máxima Calidad) es una empresa industrial especializada en la producción y comercialización de proteína a base de suero de leche, elaborada con los mayores estándares de calidad y al mejor precio. Cuenta con un capital privado. céntrico y nos facilitaría la distribución.

Tamaño de la empresa

Según el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, SMC (Suplementos de Máxima Calidad) es una empresa micro empresa, porque generaría unos 5 empleos y su inversión inicial provendrá del capital de los socios.

Descripción de producto

La proteína de SMC (Suplementos de Máxima Calidad) es producida con suero de leche proveniente de la empresa Delilácteos ubicada en el km 13 de carretera a Masaya. Esta se elabora con un secador por aspersión de tamaño industrial el cual deshidrata el suero de leche transformándolo en polvo, a este polvo de suero de leche se le agregan saborizantes y elementos extras para darle un valor agregado al producto.

Misión y Visión de la empresa

Misión

Somos una empresa productora y comercializadora de proteína a base de suero de leche, nuestra prioridad es satisfacer las necesidades de nuestros consumidores cumpliendo con los mayores estándares de calidad a nivel nacional, elaborando la mejor proteína al mejor precio.

Visión

Consolidarnos como la empresa líder en la producción de proteína a base de suero de leche a nivel nacional mediante la innovación y la utilización de procesos tecnológicos modernos que nos permitan lograr una mayor productividad, eficiencia y rentabilidad empresarial y de esta manera exportar nuestro producto a los países de la región.

Valores

Responsabilidad Social Empresarial: El vínculo con pequeños y medianos Ganaderos de nuestro país es lo que nos hace tener un suero de calidad para nuestro producto, ya que son ellos los productores de la mejor leche.

Transparencia: nuestra empresa cumple con las leyes y normativas que el gobierno dicta, por lo que somos una empresa transparente y responsable porque nos preocupamos por el bienestar de nuestros trabajadores y tenemos la capacidad de poder mostrar a nuestros clientes esta satisfacción mediante la atención que reciben de nuestros colaboradores.

Empatía: Brindamos confianza a nuestros clientes para que sientan tranquilidad al momento de comprar nuestro producto y estén seguros que lo que les vendemos es de calidad que satisface su necesidad de suplementos alimenticios.

Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<p>F1. Sustito de proteínas importadas, existentes en el mercado.</p> <p>F2. Precios accesibles, en comparación a los del mercado.</p> <p>F3. Materia prima producida en Nicaragua y disponible en cualquier época del año.</p> <p>F4. Facilidad de almacenamiento.</p> <p>F5. No hay competencia de productos similares en el País.</p> <p>F6. Envases amigables con el medio ambiente.</p>	<p>D1. Maquinaria de difícil acceso en el país.</p> <p>D2. Maquinaria e instrumentos indispensables de alto costo.</p> <p>D3. Desconfianza de los consumidores por ser la primera proteína elaborada en Nicaragua.</p> <p>D4. Poca aceptación del mercado al momento de su lanzamiento.</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>O1. No posee competencia directa de productos similares a nivel nacional.</p> <p>O2. Precios bajos.</p> <p>O3. Oferta de la materia prima en cualquier época del año.</p> <p>O4. Alianzas estratégicas con empresas de distribución de proteínas.</p> <p>O5. Distribuir nuestro producto en todos los gimnasios del País.</p> <p>O6. Mercado con posibilidad a expandirse.</p>	<p>A1. Escasez de pasto puede disminuir la producción de leche.</p> <p>A2. Incremento de competencias con marcas extranjeras.</p> <p>A3. Competencia fuerte en el mercado Centroamericano.</p>

Logotipo



Justificación

El logo SMC utiliza un tono de azul, mientras que el arco es color amarillo. El significado de máxima calidad es representado por la forma, ya que esta va en movimiento y llega un punto en la que desaparece. El movimiento y la figura curva son significativos de la energía, vigor y fortaleza, esta es la imagen que queremos dar a nuestro público de nuestro producto.

Objetivo General:

- Producir y comercializar una proteína con productos 100% nicaragüenses con los más altos estándares de calidad a un bajo precio.

Objetivos específicos:

- Introducir un producto con componentes 100% Nicaragüenses.
- Crear un suplemento alimenticio que suplas las necesidades de proteína diaria.
- Brindar un precio que se ajuste a la economía del país.

Ventajas y distingos competitivos

- No existe otra proteína producida en Nicaragua con productos Nicaragüenses.
- No posee químicos artificiales.
- Por ser nacional tiene un precio ajustado a la moneda del país y su economía.
- Es la primera proteína elaborada con ingredientes Nicaragüenses.
- Servicio delivery.
- Asesoramiento para la toma adecuada del producto de manera gratuita.
- Bajos precio en un producto producido con altos estándares de calidad.

Producto

Producción, comercialización y diseño de suplemento alimenticio (proteína) en envases de dos libras con etiquetas personalizadas e ingredientes 100% Nicaragüenses.

Calificación para entrar en el área

Para la realización de este trabajo se cuenta con personas altamente calificadas, con conocimiento amplio en Mercadeo y Publicidad, Diseño Gráfico e Ingeniería. Contamos con los siguientes tres Mercadólogos Lic. Karely Martinuz, Lic. Izayda Gutiérrez y el Lic. Gabriel Gutiérrez los cuales tienen conocimientos en el área de investigación de mercado ya que han colaborado en diferentes empresas. También contamos con el Ingeniero industrial Edwin Espinoza, con conocimientos amplios en los procesos de logística y supervisión en el área de producción. Además, en el área de Diseño Gráfico, contamos con Benjamín Araica quien cuenta con experiencia en el diseño de logos y creación de marcas. Todos contamos con experiencia laboral y estamos finalizando nuestras carreras y sobretodo contamos con un alto Espíritu emprendedor.

Todos estos atributos facilitan la elaboración de esta proteína a base de suero de leche ya que combinado con nuestros conocimiento contamos con el apoyo de un Ingeniero Químico con muchos años de experiencia graduado en la ciudad de México (Roberto D`Andrea) y asimismo con una abogada y notaria (Paola Gutiérrez) que aporte su conocimiento en el área legal y de constitución de la empresa.

Así mismo se puede constar que tenemos conocimiento en:

- Producción y control de calidad (Ingeniero químico)
- Ingeniería Química (Ingeniero químico)
- Manufacturación (Ingeniero químico)
- Mercadeo y Publicidad
- Finanzas
- Seguridad industrial e higiene (Ingeniero químico)
- Diseño gráfico
- Manejo de paquetes estadísticos SPSS y Excel
- Constitución legal de empresas (Paola Gutiérrez)

Responsabilidad Social Empresarial

En este acápite cabe destacar que nuestro elemento clave para lograr producir nuestro producto es el suero de leche, por tanto como parte de nuestra Responsabilidad Social Empresarial estaremos vinculados con especialistas en la Ganadería como parte de un negocio inclusivo el cual consistirá en la compra del suero de leche a los pequeños y medianos productores de las zonas rurales, donde la ganadería es la principal actividad y la leche es de mejor calidad.

Con este negocio ambas partes se beneficiarán, los productores lo harán ya que generalmente hacen cuajadas para venta y el suero que resulta de esto muchas veces es botado o dado como alimento a los cerdos, por nuestra parte SMC se beneficiará al obtener el suero a un mejor precio con excelente calidad.

Por tanto, el objetivo de este negocio es apoyar a estos pequeños productores y así puedan emprender sus pequeños negocios, pues la materia prima está disponible en todas las épocas del año y será un ingreso mensual con el que contarán, de esta manera estaríamos apoyando al progreso de las zonas rurales, donde según estadísticas se encuentra el 80% de los pobres de Nicaragua residiendo en estas áreas y las familias más vulnerables del País, obteniendo de este vínculo resultados más sostenibles.



Mercado

Objetivos de mercado

Objetivos a corto plazo:

- Penetrar en el mercado de proteínas a base de suero de leche a nivel nacional en el segmento de clase media y clase media alta.
- Obtener entre el primer y segundo año un 10% a 15% del mercado de proteínas a base de suero de leche a nivel nacional.

Objetivos a mediano plazo:

- Obtener un 15% a 20% del mercado de potencial entre los años 3 a 5.
- Distribuir la proteína de suero de leche en los principales departamentos de Nicaragua.

Objetivos a largo plazo

- Obtener un 20% a 25% del mercado potencial después del año 5.
- Realizar una investigación de mercados en los países centroamericanos para proceder a la exportación de la proteína de suero de leche de SMC.
- Expandir la empresa SMC, para producir otros suplementos deportivos como creatina, aminoácidos, óxido nítrico etc.
- Posicionar a SMC como la empresa líder en el mercado de suplementos deportivos en Nicaragua.

Análisis del sector

Tendencias macroeconómicas que afectan el sector

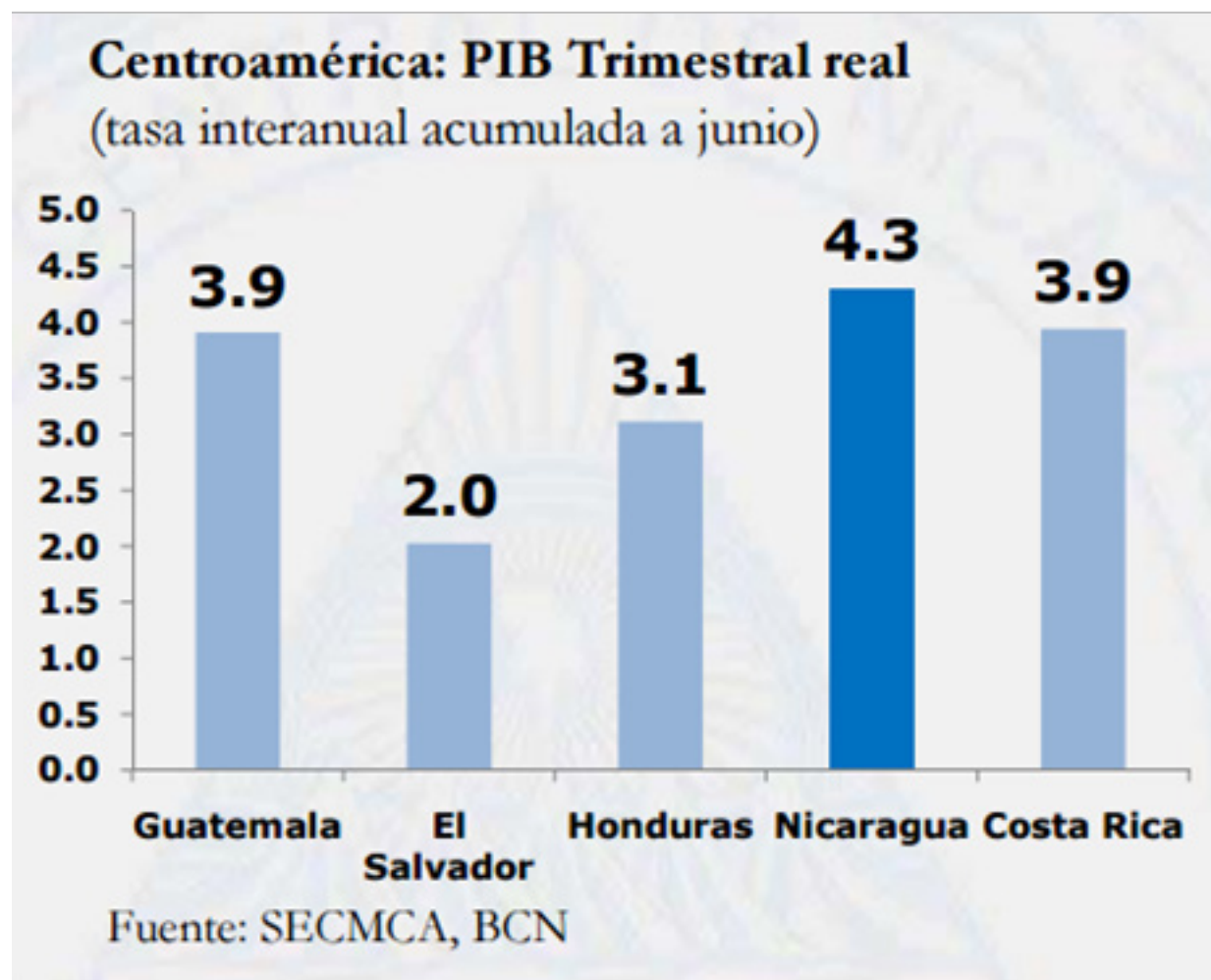
Economía

Nicaragua está presentando en los últimos años un crecimiento considerable en su economía no solo por el sector turismo ya que Nicaragua también presenta un avance en la industria manufacturera, el sector agropecuario y las inversiones extranjeras. Inclusive es el país que ha presentado el mayor crecimiento económico con respecto a los demás países centroamericanos en los últimos años.

Según el banco central de Nicaragua (BCN, Estado de la Economía y Perspectivas Resumen Ejecutivo)

“Al cierre del año 2014, la economía nicaragüense mantiene un desempeño económico positivo, impulsado principalmente por la recuperación de las exportaciones, que se ubican como el principal motor de crecimiento económico en lo que va del año.

También se observan impulsos productivos en la industria Con base en la nueva información disponible, las perspectivas de crecimiento económico para 2014 se ubican en un rango entre 4.0 y 4.5 por ciento, mientras se prevé que la inflación finalice entre 6.5 y 7.5 por ciento. Esto sugiere que mantenemos los resultados esperados en materia de producción y precios. Específicamente, al primer semestre, el Producto Interno Bruto registró un crecimiento acumulado de 4.3 por ciento, ubicando a Nicaragua como la economía de mayor crecimiento en el área centroamericana.”(p.1)



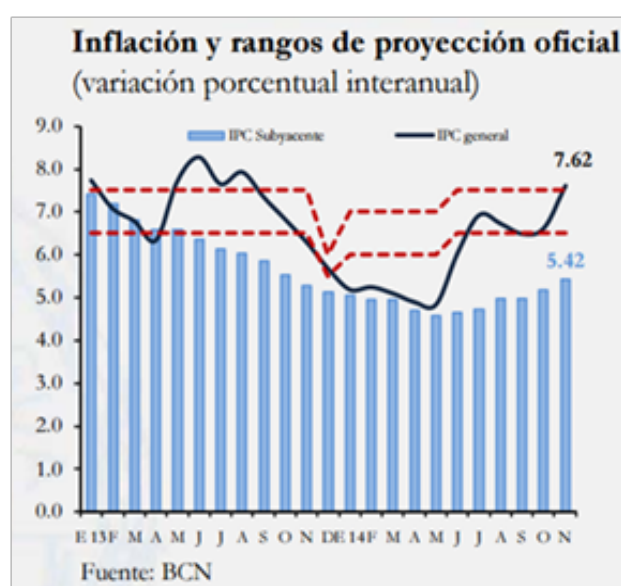
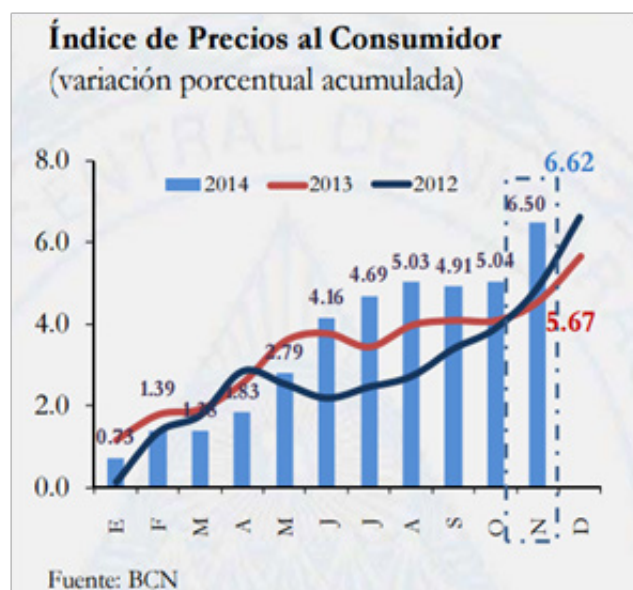
Como se expresó anteriormente el crecimiento económico de Nicaragua fue el mayor crecimiento a nivel centroamericano, inclusive superando el efecto negativo que sufrió en abril de ese año por los sismos y luego por la sequía que causó graves afectaciones en el sector agropecuario cerrando el año entre el 4.0% a 4.5%.

Para la empresa SMC esto representa una gran ventaja, ya que la economía está creciendo a un ritmo estable y los nicaragüenses obtendrán mayores divisas por lo que facilita la instalación de dicha empresa en el país centroamericano.

Inflación

Según el Banco central de Nicaragua (divulgación/prensa/economía/2014):

“La inflación de 2014 ha sido inducida principalmente por los precios de los alimentos, aportando 63.5 por ciento de la inflación acumulada, debido a problemas domésticos de oferta en granos básicos y algunos perecederos



El Índice de Precios al Consumidor al mes de noviembre 2014 acumuló una tasa de variación de 6.50 por ciento respecto a diciembre 2013, resultando en una variación interanual de 7.62 por ciento. Se espera que en el mes de diciembre disminuya la presión de alimentos y combustibles, finalizando la inflación en el rango previsto 6.5%-7.5%.”(p.4)

Según los datos obtenidos por el BCN esta variable macroeconómica estaría afectando de manera directa a la empresa SMC ya que la oferta de granos básicos y de alimentos perecederos se ha visto afectado por lo que los precios al consumidor han incrementado, lo que obligaría a la empresa a aumentar los precios de su proteína a base de suero de leche.

Salario mínimo

En el salario mínimo, la ministra del trabajo convocó el día 18 de diciembre del año 2014 a la Comisión Nacional de Salario Mínimo a una reunión para reajustar el salario mínimo en Nicaragua, esto para beneficiar a los sectores más pobres del país. A continuación se presenta como quedó según

La aplicación será en dos tantos semestrales tal como lo indica la Ley, conforme a la siguiente tabla:

SECTOR DE ACTIVIDAD	PORCENTAJE A PARTIR DEL 1/03/15 AL 31/08/15	MENSUAL	PORCENTAJE A PARTIR DEL 1/09/15 AL 28/02/16	MENSUAL
Agropecuaria *	5.74%	C\$3,014.41	5.74%	C\$3,187.43
Pesca	5.49%	C\$ 4,594.34	5.49%	C\$ 4,846.57
Minas y Canteras	5.49%	C\$ 5,426.54	5.49%	C\$ 5,724.46
Industria Manufacturera	5.49%	C\$ 4,062.79	5.49%	C\$ 4,285.84
Industrias Sujetas a Régimen Fiscal**	8.00%	C\$4,325.01	0	C\$4,325.01
Micro y Pequeña Industria Artesanal y Turística Nacional	4.90%	C\$ 3,296.22	4.90%	C\$3,457.73
Electricidad y Agua, Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.	5.49%	C\$ 5,542.11	5.49%	C\$ 5,846.37
Construcción, Establecimientos Financieros y Seguros	5.49%	C\$ 6,761.91	5.49%	C\$ 7,133.14
Servicios Comunitarios Sociales y Personales	5.49%	C\$ 4,235.88	5.49%	C\$ 4,468.43
Gobierno Central y Municipal	5.49%	C\$ 3,768.01	5.49%	C\$ 3,974.87

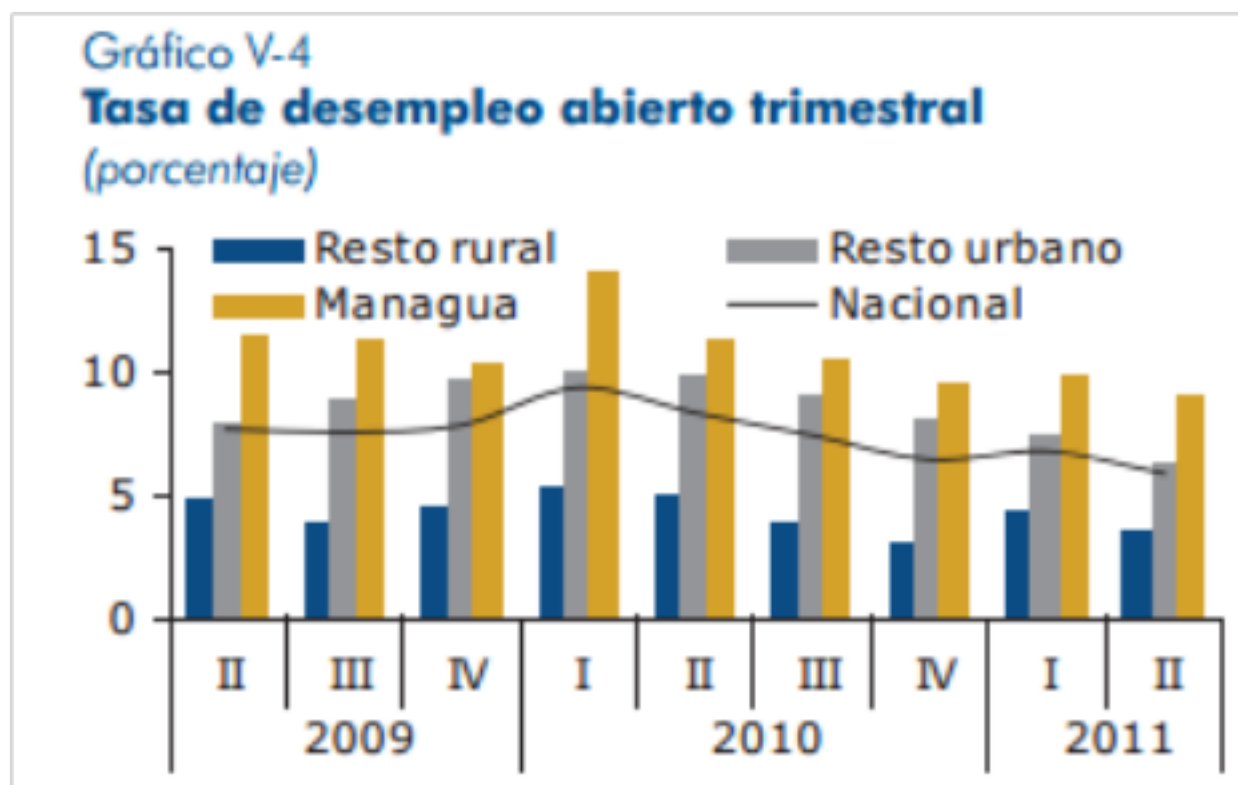
*/ Salario más alimentación.

** / Vigentes a partir del uno de enero del 2015

Como refleja la tabla, en el ajuste los “otros sectores económicos” recibieron un aumento del 10.98%, las “PYMES” obtuvieron un 9.80% mientras que el sector agropecuario fue el más beneficiado el cual obtuvo el 11.48%, como dice la gráfica esto será en dos tantos semestrales tal y como lo indica la ley. Este reajuste en el salario mínimo perjudica a la empresa SMC ya que a sus trabajadores tendrá que pagarles más dinero que años atrás por lo que los costos directos de fabricación aumentaran lo que causara que el precio del producto terminado aumente. La empresa SMC está dispuesta a cumplir con todas las leyes del país por lo que esto más allá de afectar el precio del producto beneficiara a sus trabajadores y hará una empresa mucho más competitiva

Tasa de desempleo

La tasa de desempleo en el País ha venido presentado una baja durante los últimos años, esto es debido al crecimiento de la economía, al incremento del PIB, inversiones extranjeras y nacionales lo que generan empleos de manera directa ayudando a las miles de familias nicaragüenses que no tienen un trabajo estable.



Según el periódico el nuevo diario en su sitio web (2014) refleja: “Nicaragua solo da empleo al 44% de la demanda” esto representa más allá de un problema una oportunidad de mejora a la economía del país, ya que existe mucha gente nicaragüense buscando empleo por lo que para la empresa SMC el cual es una inversión nacional presenta una ventaja ya que hay mucha mano de obra disponible generando mayor cantidad de gente trabajando en el país lo que causa una mejora en la economía.

Política

Estabilidad política

Nicaragua desde los tiempos de su independencia siempre ha sufrido una inestabilidad política, guerras civiles y cambios de gobiernos que han traído problemas en la sociedad por las diferencias ideológicas de cada partido gobernante. Tanto así que en los años 1970 cuando Nicaragua presentaba un increíble crecimiento en infraestructura y en su economía este país se encontraba bajo una dictadura la cual fue derrocada por el FSLN, lo que ocasiono la destrucción del país en su totalidad a esto sumado al terrible terremoto que destruyó su capital.

Este mismo partido político ya mencionado regreso a gobernar en el año 2006, lo que causo mucha inestabilidad y diferencias entre la ciudadanía nicaragüense, generando grandes expectativas de cómo iba a ser la forma de gobernar de este partido tanto en lo social como en lo económico.

En el transcurrir de los años el FSLN empezó a presentar una estabilidad política y un buen manejo de la economía nicaragüense lo que empezó a generar aceptación por parte de algunos sectores de la población y de la oposición nicaragüense, como consecuencia de esto las inversiones extranjeras y nacionales empezaron a llegar al país, la economía empezó a crecer nuevamente a tal punto que Nicaragua a nivel de Centroamérica está obteniendo protagonismo económico, esto ayuda de manera directa a la empresa SMC con su producción de suero de leche ya que el país presenta una estabilidad política, social y económica favorable para esta inversión nacional de suplementos.

Apoyo a las PYMES

El apoyo a las pequeñas y medianas empresas en el país ha sido fundamental, tanto el gobierno como los organismos de ayuda extranjera han impulsado la creación de estas empresas que generan el 70% de empleos en Nicaragua y representan el 40% del PIB nacional.

Esto fomenta el desarrollo de la economía en el país generando empleos formales, por lo que el

PARTICIPACIÓN DE EMPRESA SEGÚN TAMAÑO					
Fuente: Directorio Económico Urbano INEC/MEDE(GTZ, febrero 1998)					
Tipo de empresa		Establecimiento		trabajadores	
Trabajadores	Tipo	Cantidad	%	Empleos	%
101 o más	Grande	160	0.1	44,691	12.3
51 a 100	Mediana	143	0.09	9,568	2.64
21 a 50	Mediana	569	0.36	16,976	4.68
6 a 20	Pequeña	4,526	2.85	41,370	11.4
2 a 5	Microempresa	49,719	31.3	127,270	35.1
1 trabajador	Microempresa	98,363	61.9	98,363	27
Sin datos		5,539	3.48	24,174	6.7
Total		159,019	100	362,412	100
LEONARDO CENTENO CAFFARENA – LA PYME EN NICARAGUA					

Esta grafica obtenido de la página del COSEP muestra la importancia de las PYMES en el país por lo que el gobierno debería crear mayores políticas que fomenten no solo la creación sino la tecnificación de éstas micros y pequeñas empresas para ser competitivas en el mercado nacional e internacional.

Sociocultural

Nivel de pobreza

Nicaragua es el segundo país más pobre de América Latina, donde más de la mitad de su población vive en la pobreza, estas personas sobreviven con menos de 2 dólares al día y en su mayoría radican en las zonas rurales del país donde el acceso a la salud y la educación son escasos por no decir nulas.

Durante los últimos estos índices de pobreza han venido disminuyendo y la calidad de vida del nicaragüense ha mejorado debido a las inversiones en hospitales, escuelas y creación de empleos, pero no es suficiente ya que viene disminuyendo en un ritmo muy lento y esto hace que el segmento donde va dirigido la empresa SMC sea más reducido ya que la población de clase media y media alta es muy poca en el país haciendo que esto sea una barrera de introducción al mercado nacional.

Estilos de vida

La obesidad en estos últimos años ha venido a representar un problema mundial, millones de personas actualmente presentan obesidad la cual desencadena miles de enfermedades que agobian a millones de hogares en todo mundo, especialmente en Estados Unidos y América Latina.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) en su sitio web describe: “La obesidad ha alcanzado proporciones epidémicas a nivel mundial, y cada año mueren, como mínimo, 2,6 millones de personas a causa de la obesidad o sobrepeso. Aunque anteriormente se consideraba un problema confinado a los países de altos ingresos, en la actualidad la obesidad también es prevalente en los países de ingresos bajos y medianos.”

Como se puede apreciar no solo los países con altos ingresos económicos padecen de esta enfermedad, también países de escasos recursos como Nicaragua, el nuevo diario cita en su sitio web: “La proyección de que en 2030 habrá 191 millones de personas obesas en América Latina debe poner en alerta a las autoridades de Salud de Nicaragua, donde el 30% de su población tiene sobrepeso, y un 12% obesidad, con una alta incidencia entre las mujeres de 15 a 49 años”.

Esto es muy alarmante ya que el pobre estilo de vida del nicaragüense combinado con la mala alimentación está causando que la población padezca de sobrepeso y de obesidad. Esto es una oportunidad muy grande que se le abre a la empresa SMC ya que será capaz de producir proteína a base de suero de leche la cual combinada con el ejercicio diario es lo mejor para la pérdida de peso y que el organismo se mantenga saludable.

La proteína a base de suero de leche es 100% natural, que nutre de manera eficaz y eficiente al

Cinco fuerzas de Porter

Rivalidad entre los competidores

En Nicaragua son muchas las marcas de proteínas que importan los gimnasios y las tiendas de suplementos deportivos, hay mucha variedad y cada una con una característica que las distingue entre otras. La mayoría de estas proteínas de suero de leche oscilan en un mismo precio, por lo que se concentran en la calidad del producto y en su contenido es por eso que la gran mayoría vienen acompañadas con otros suplementos energéticos o aminoácidos que complementa a la proteína de suero de leche. Entre las principales y mejores marcas existentes en el país está la “nitro tech de MUSCLETECH”, seguida de “Gold standard de ON” y “elite de dimatize”. Estas son las mejores proteínas en el mercado nicaragüense por sus altos estándares de calidad.

Las dos primeras marcas compiten por ser la mejor en calidad ya que su precio es casi igual, mientras que la última compete por su relación calidad-precio, es más barata que las otras dos marcas y su calidad es muy buena.

Amenaza de nuevos competidores entrantes. La amenaza de nuevos competidores es alta aunque la inversión sea elevada ya que la elaboración de proteína a base de suero de leche es innovador en Nicaragua, por lo que muchas personas se miraran interesadas en copiar el producto y elaborarlo ya que tiene mucho mercado y poca oferta nacional.

Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es muy baja, ya que la proteína a base de suero de leche es lo mejor en el mercado y actualmente no existe un producto industrial que pueda proporcionar la cantidad de gramos de proteína que el suero de leche proporciona al organismo del ser humano.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores baja, SMC tiene un alto nivel de negociación ya que la principal materia prima es el suero de leche y existen muchos proveedores que pueden proporcionar el suero a SMC inclusive la empresa cuenta con cierta cantidad de materia prima propiedad de los socios. El envase y el etiquetado hay muchas empresas que ofrecen esos servicios por lo que SMC tiene alto poder de negociación.

Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es medio, ya que existen muchas proteínas importadas a nivel nacional pero estas presentan un elevado costo por lo que la mayoría de personas no tienen ese poder adquisitivo, mientras que SMC ofrecerá al mercado una proteína mucho más barata y de buena relación calidad-precio.

Fuerzas de Porter	Atractivo de la Industria		
	BAJO	MEDIO	ALTO
• Rivalidad entre competidores			X
• Amenaza de productos sustitutos	X		
• Amenaza de nuevos competidores			X
• Poder de negociación de proveedores	X		
• Poder de negociación de clientes		X	

Análisis del producto

“Proteína de suero de leche SMC” ¿Qué es?

- Es un subproducto de la leche
- Posee grandes cantidades de gramos de proteína con un mínimo porcentaje de grasa
- Ideal como suplemento alimenticio o para suplir la deficiencia de proteína.
- Recomendado para personas que hacen ejercicio o para deportistas de alto rendimiento que necesitan alimentar con buena proteína su organismo.
- Se puede consumir como suplemento dietético por sus bajos índices de grasa y buena cantidad de gramos de proteína.
- Adicionado con semillas de linaza, la cual proporciona una fácil digestión y proporciona múltiples beneficios al organismo
- Fácil y rico de consumir por su excelente sabor
- Fácil de mezclarlo en agua, leche o bebida preferida ya que se disuelve excelente en agua.

Análisis de los clientes

Segmento potencial

La proteína a base de suero de leche SMC se enfoca en las personas activas, que realizan cualquier tipo de actividad física como fútbol, basquetbol etc. o para las personas que van al gimnasio o son fisicoculturistas.

Segmento meta

La proteína a base de suero de leche SMC se dirige a un segmento de personas deportistas de clase media y clase media-alta, las cuales tienen la capacidad económica para practicar cualquier tipo de deporte o gimnasio y sobre todo la capacidad económica para comprar suplementos deportivos.

Análisis de la competencia

La proteína a base de suero de leche SMC tiene mucha competencia en el mercado nacional, ya que las marcas existentes son extranjeras lo que les permite tener un buen posicionamiento en la mente de los consumidores como productos de muy buena “calidad”, a pesar de su elevado precio. Entre las principales marcas se encuentran la proteína de MUSCLETECH, ON (Optimus Nutrition) y Dymatize.

Estas son marcas reconocidas a nivel mundial y eso es una barrera para la proteína SMC por eso es que poco a poco demostrando calidad y un excelente precio SMC pretende posicionarse en el mercado nicaragüense.

A continuación se presenta una tabla analizando los precios de las principales marcas competidoras del mercado:

Tabla de productos de la competencia

Empresas	Marcas	Tamaños	Gramos	Precios
Muscletech	Nicrotech	2 libras	30 gramos	C\$1,485 (\$55)
ON	Whey protein	2 libras	24 gramos	C\$1,215 (\$45)
Dymatize	Elite	2 libras	25 gramos	C\$1,000 (37\$)

Como se puede observar el resultado de las marcas competidoras con SMC, la marca que resulto con mejor calificación fue Dymatize seguida de ON, no porque Dymatize sea de mejor calidad, sino porque presenta variedad de sabores, un buen portafolio de productos y principalmente su precio, es el más barato en el mercado.

Las marcas Muscletech y ON son las mejores a nivel mundial en cuanto a calidad, gramos de proteína y suplementos adicionales que le agregan a sus proteínas de suero pero a nivel nacional y con la poca capacidad adquisitiva de un nicaragüense estas marcas se hacen difícil de conseguir y es ahí donde por su precio Dymatize tiene una muy buena ventaja competitiva.

El Nicaragüense promedio no tiene dinero para adquirir una proteína muy cara aparte de pagar la mensualidad de un gimnasio, es por eso que nace la necesidad de crear una proteína nacional, no obteniendo la calidad de estas marcas internacionales pero si ofreciendo un producto con gramos de proteína similar a estas marcas y con un precio muy accesible a los bolsillos de los nicaragüenses.

Ventajas competitivas de MUSCLETECH

- Excelente relación calidad-precio
- Marca reconocida a nivel mundial
- Mezcla de otros suplementos a la proteína de suero haciendo un producto mas completo

Ventajas competitivas de ON

- Producto premiado a nivel internacional por su calidad en proteína
- Excelente posicionamiento en el mercado nacional
- Variedad en los sabores

Ventajas competitivas DYMATIZE

- Precios bajos
- Variedad en los sabores
- Variedad en su cartera de productos

Investigación de Mercados

La proteína a base de suero de leche SMC es un producto innovador en Nicaragua y en la región centroamericana ya que no existe ningún producto similar a este, todos los que se encuentran en el mercado son productos que se importan de estados unidos.

Estos productos son reconocidos a nivel internacional por su calidad y ya están posicionados en el mercado nicaragüense, es por eso que es necesario realizar una investigación de mercados que nos refleje si los consumidores están abiertos a que un producto de este tipo se lance al mercado y que sea nacional.

Con esta investigación de mercados se pretende conocer los gustos de los consumidores, se permite conocer qué porcentaje del segmento esta dispuesto a consumir la proteína de SMC y permitirá conocer las características y cualidades que debe tener la proteína de SMC para que sea un éxito en el mercado nacional.

Se definió el universo del estudio del trabajo de campo y el cálculo de la muestra real. Luego, se elaboró una ficha técnica que especifica el tipo de técnica a utilizar, el perfil del sujeto a investigar, el alcance, tamaño de la muestra (n), error muestral, instrumento de recopilación de datos, software de procesamiento de la información y el universo. Finalmente se ilustra el formato del instrumento

Definición del universo (N)

La población a estudiar son todas aquellas personas nicaragüenses que realizan alguna tipo de actividad física o que van al gimnasio y mantienen un nivel de vida sana, como no se tiene la cantidad de personas con exactitud, se tiene que estimar el tamaño de la población con tres principales parámetros brindados por el IND (instituto nicaragüense de deporte), la cantidad de equipos que hay en las principales ligas de baseball y futbol en el país, la cantidad de gimnasios con capacidad adquisitiva y el tamaño de la población nicaragüense, por eso se calcula que la población es de unas 10,000 personas que practican deportes o que van al gimnasio (con capacidad adquisitiva).

Para realizar el cálculo de la muestra se ocupó un instrumentento para calcular muestras para poblaciones finitas en Excel encontrado en una página de mercadeo:

Matriz de Tamaños Muestrales para diversos margenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas

N [tamaño del universo] **10,000**

p [probabilidad de ocurrencia] **0.95**

Escriba aquí el tamaño del universo

Escriba aquí el valor de p

Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)
90%	0.05	1.64
95%	0.025	1.96
97%	0.015	2.17
99%	0.005	2.58

Fórmula empleada

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_o = p^*(1-p)^* \left(\frac{Z (1 - \frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$$

Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 10000 con una p de 0.95

Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]									
	10.0%	9.0%	8.0%	7.0%	6.0%	5.0%	4.0%	3.0%	2.0%	1.0%
90%	13	16	20	26	35	51	79	140	310	1,133
95%	18	22	28	37	50	72	113	199	436	1,543
97%	22	28	35	45	62	89	138	242	530	1,828
99%	32	39	49	64	87	125	194	339	733	2,402

Este programa en Excel permite sacar los diferentes tipos de muestra con respecto al nivel de confianza y al error, en este caso se ocupó un nivel de confianza de 95% y un error de 5.0% para una población finita estimada en 10,000 personas el cual dio como muestra 72 personas.

Ficha técnica

Tipo de encuesta	Personal con los encuestados
Perfil del sujeto a investigar	Jóvenes que realicen algún tipo de actividad física
Alcance	Departamento de Managua
Tamaño de la muestra (n)	72
Error muestral	+/- 5% (0.05)
Análisis	Digitación y tabulación utilizando el programa statistical package for the social sciences SPSS
Población	10,000 personas

Instrumento para la recopilación de datos

El instrumento que se ocupó para la investigación de mercados fue la encuesta, este instrumento permite generar menos gastos, permite conocer de manera amplia lo que el cliente opina sobre la introducción del nuevo producto al mercado y es fácil y sencilla de aplicar.

En este particular, el encuestador les entregó las encuestas a los consumidores ubicados en gimnasios y centros deportivos donde se ubica la población a investigar.

Objetivos de la encuesta

- Conocer las necesidades de los consumidores.
- Analizar los gustos y preferencias de los consumidores.
- Conocer qué tipo de producto busca el consumidor en el mercado.
- Diseñar un producto que cumpla con las características que demanda el consumidor.

A continuación se presenta el formato de encuesta que se entregó a los consumidores mayores de 16 años y que realizan algún tipo de actividad física.



Estimado encuestado somos estudiantes de la universidad americana UAM, el objetivo de esta encuesta es para conocer su opinión acerca de la introducción al mercado de una proteína a base de suero de leche 100% nicaragüense. A continuación se le presentan unas preguntas favor contestar con una X la respuesta que cree conveniente, muchas gracias por su tiempo.

1. Edad
 - a. 16-20 años
 - b. 21-30 años
 - c. 31-40 años
 - d. 40 años a más

2. ¿Consume usted proteína a base de suero de leche? (SI CONTESTO QUE NO PASE A LA PREGUNTA #6)
 - a. SI
 - b. NO

3. ¿Cada cuánto usted compra estas proteínas de suero de leche?
 - a. A los 15 días
 - b. Al mes
 - c. A los dos meses

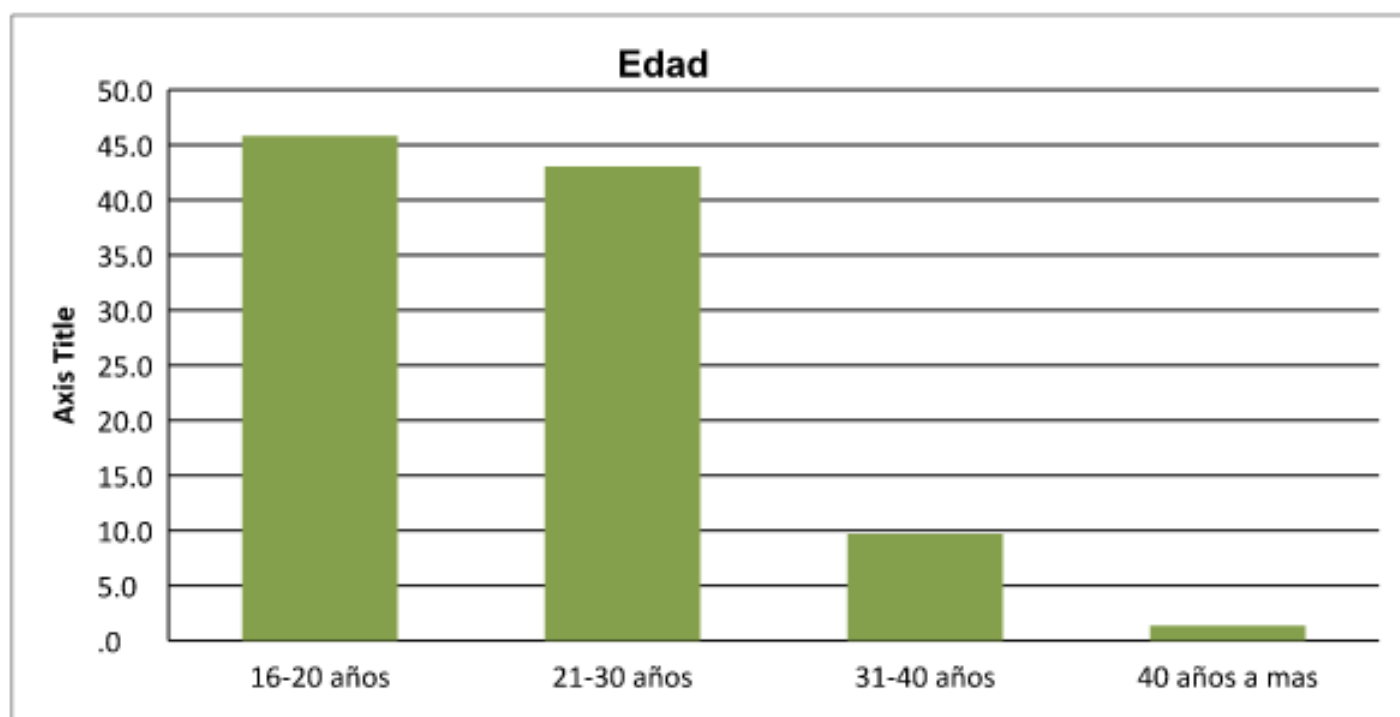
4. ¿Qué opina respecto a la calidad de las proteínas de Muscletech, ON y DYMATIZE?
 - a. Muy buenas
 - b. buenas
 - c. Regular
 - d. Mala calidad

5. ¿Qué le parece a usted los precios de estas proteínas de suero de leche?
 - a. Muy caras
 - b. Son accesibles
 - c. Son baratas



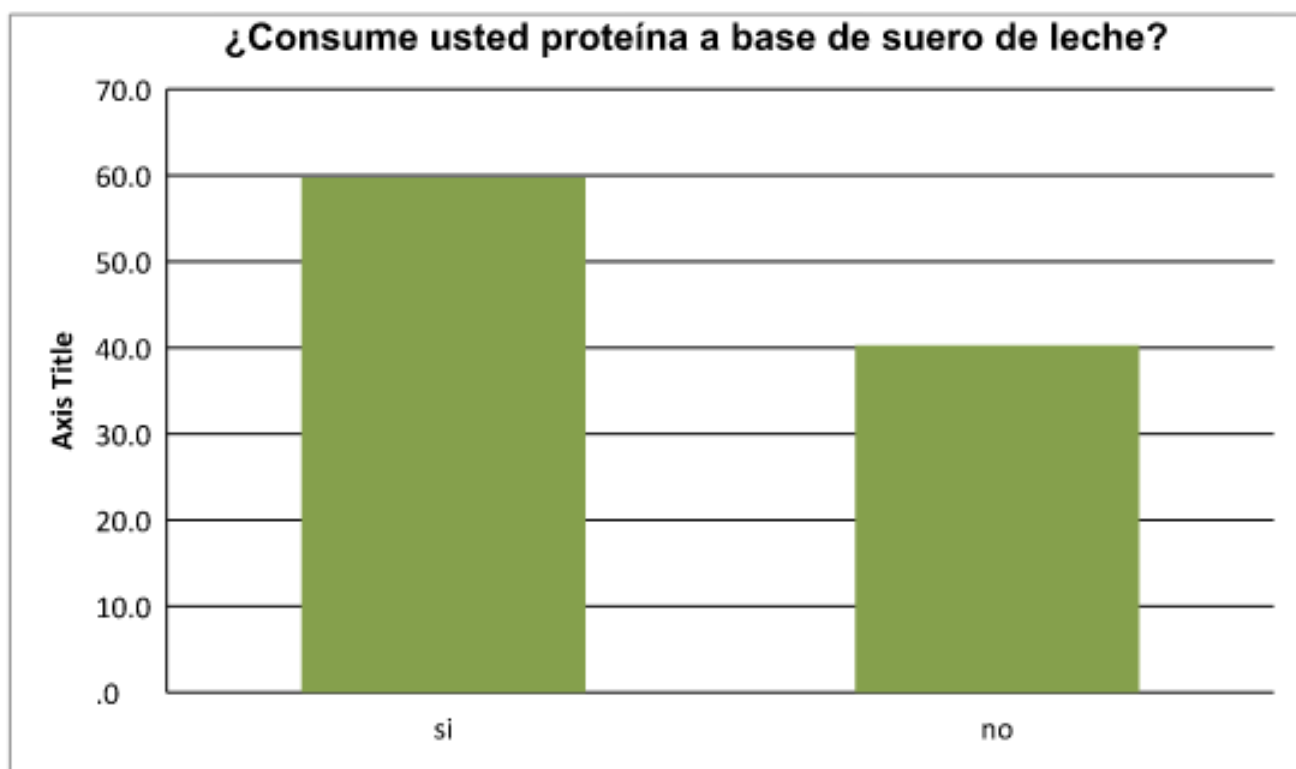
Resultados del estudio

Este proceso de análisis de las encuestas realizadas a la muestra se llevó a cabo con el programa estadístico SPSS y Microsoft Excel 2010, se elaboraron graficas de barra y una tabla de porcentajes que permiten un mejor análisis de las encuestas. A continuación se presentan los resultados de la investigación de mercados:



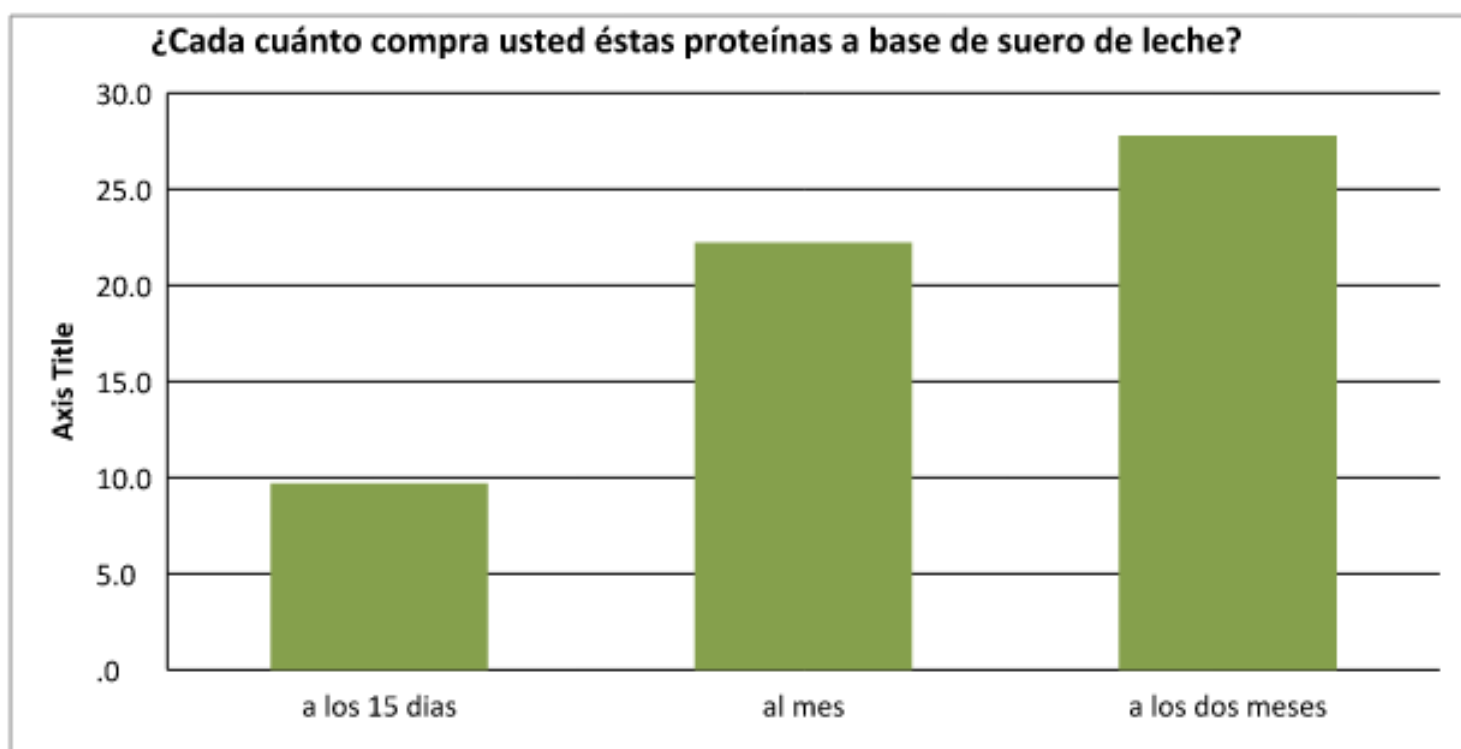
Edad				
		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	16-20 años	45.8	45.8	45.8
	21-30 años	43.1	43.1	88.9
	31-40 años	9.7	9.7	98.6
	40 años a mas	1.4	1.4	100.0
	Total	100.0	100.0	

El 45.8% de las personas encuestadas son jóvenes entre las edades de 16 a 20 años, el 43.1% entre 21 a 30 años, 9.7% posee 31 a 40 años y tan solo el 1.4% son personas mayores a 40 años. Esto refleja que la mayoría de personas que van al gimnasio son jóvenes y es por esto que la proteína SMC tiene que enfocarse en el segmento joven, con un producto atractivo y que llame la

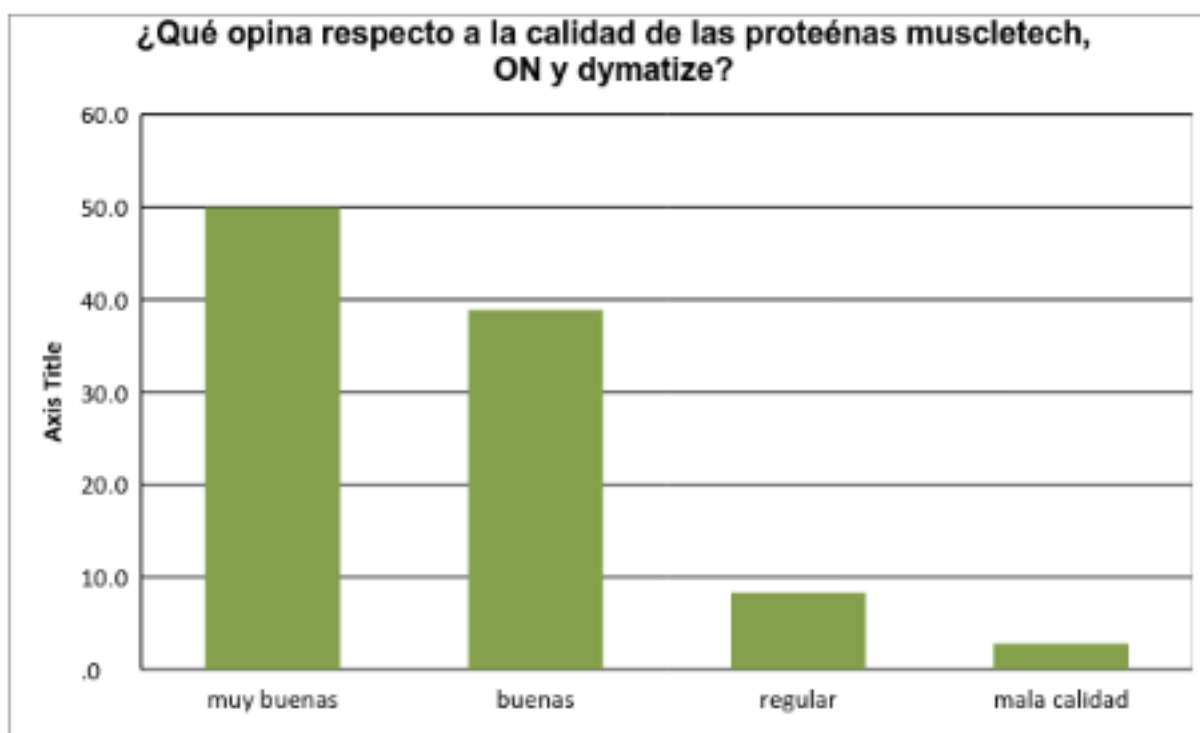


¿Consume usted proteína a base de suero de leche?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	59.7	59.7	59.7
no	40.3	40.3	100.0
Total	100.0	100.0	

La siguiente pregunta va dirigida a todas aquellas personas que no solo van al gimnasio sino que consumen suplementos alimenticios como la proteína a base de suero de leche, esto nos permite saber el porcentaje de cuantas personas compran proteínas y así evaluar las oportunidades que SMC tiene en el mercado. En la encuesta refleja que el 59.7% consume proteína mientras que una gran parte no la consumen representando el 40.3% esto puede representar algo positivo para SMC ya que tiene la oportunidad de posicionarse entre los consumidores de proteína y también persuadir al 40.3% que no la consumen ya que la gran mayoría de estas personas no la consumen por los altos precios de las proteínas existentes en el mercado o la falta de información y mala percepción que tienen las personas al pensar que estos suplementos alimenticios son malos para la salud.

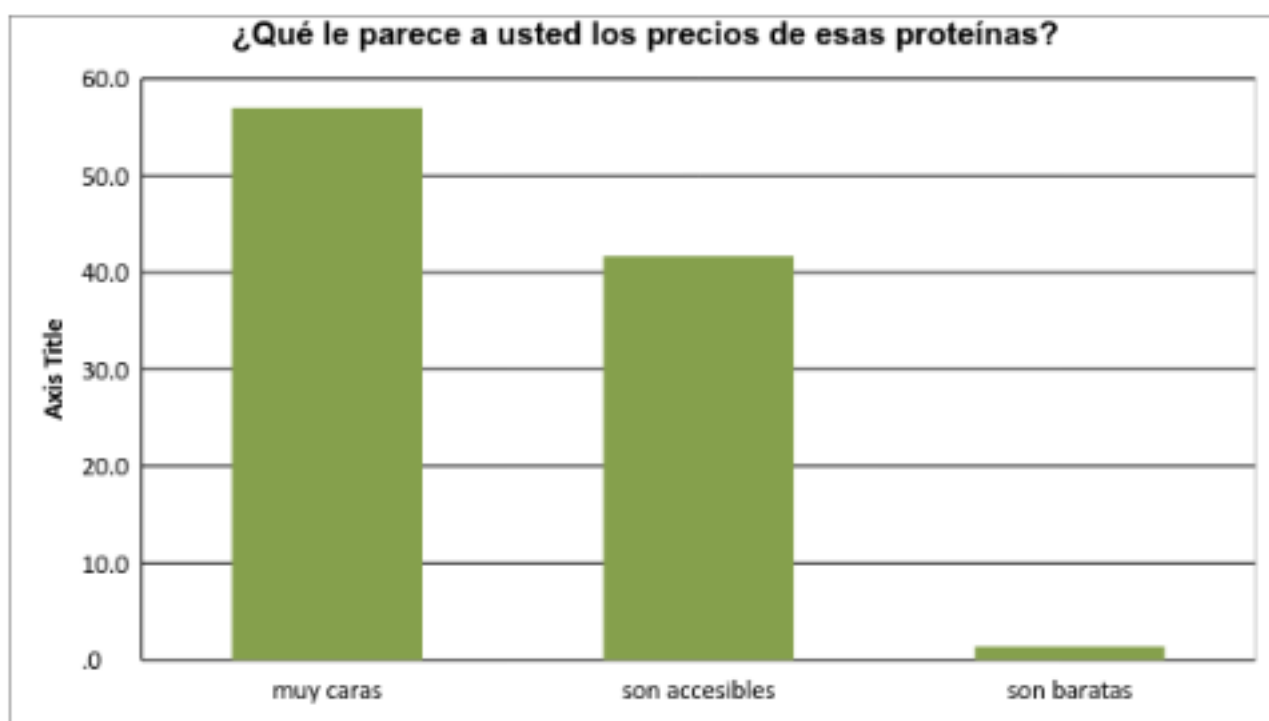


La siguiente encuesta refleja el consumo de las personas que si compran proteínas a base de suero de leche, tan solo el 9.7% consume un envase de 2 libras cada 15 días, el 22.2% consume cada mes y el 27.8% cada dos meses, estos porcentajes suman en total el 59.7% ya que esto es solo de las personas que si consumen proteína. Este bajo consumo puede ser por varios factores, el principal podría ser el precio de estas proteínas extranjeras que por su elevado costo los consumidores



¿Qué opina respecto a la calidad de las proteínas de Muscletech, ON y Dymatize?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
muybuenas	50.0	50.0	50.0
buenas	38.9	38.9	88.9
regular	8.3	8.3	97.2
mala calidad	2.8	2.8	100.0
Total	100.0	100.0	

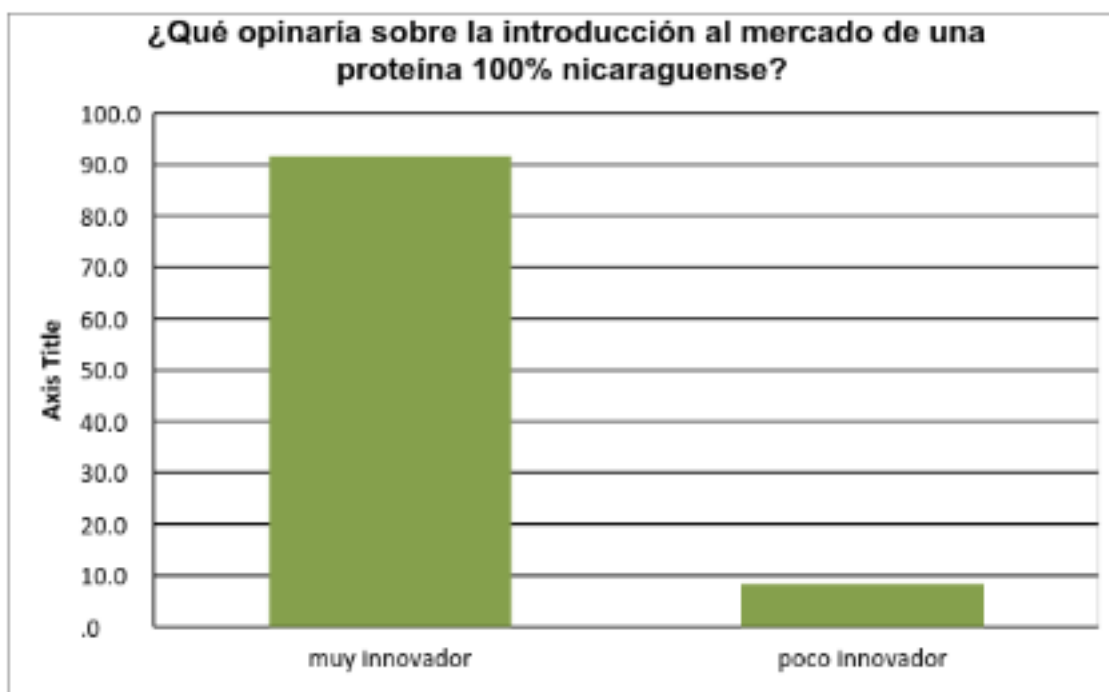
La siguiente pregunta refleja el grado de posicionamiento con respecto a la calidad que tienen los consumidores de las proteínas extranjeras y así enfocar estrategias que permitan a SMC posicionarse en este mercado. El 50% expresó que las principales marcas competidoras en el mercado nacional son de muy buena calidad, el 39.9% que son buenas, el 8.3% regular y tan solo el 2.8% dijo que son de mala calidad. Esto es algo negativo para SMC ya que claramente se ve reflejado que las proteínas extranjeras son de muy buena calidad para los consumidores nicaragüenses



¿Qué le parece a usted los precios de estas proteínas de suero de leche?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
muy caras	58.9	58.9	58.9
son accesibles	41.7	41.7	98.8
son baratas	1.4	1.4	100.0
Total	100.0	100.0	

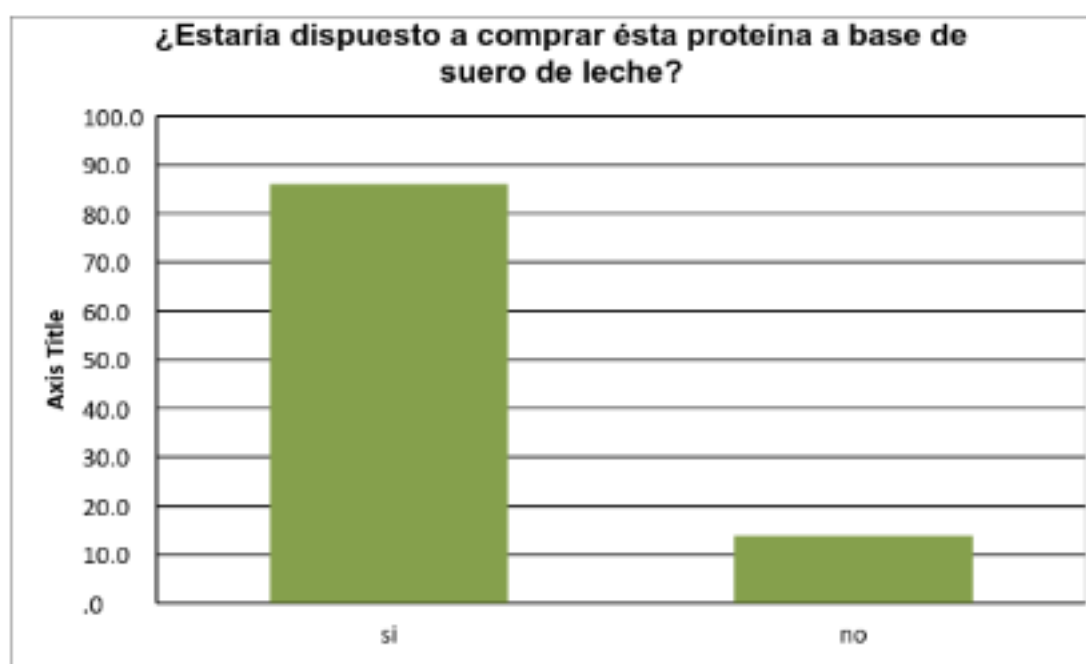
La siguiente pregunta refleja el grado de posicionamiento con respecto a la calidad que tienen los consumidores de las proteínas extranjeras y así enfocar estrategias que permitan a SMC posicionarse en este mercado.

El 50% expresó que las principales marcas competidoras en el mercado nacional son de muy buena calidad, el 39.9% que son buenas, el 8.3% regular y tan solo el 2.8% dijo que son de mala calidad. Esto es algo negativo para SMC ya que claramente se ve reflejado que las proteínas extranjeras son de muy buena calidad para los consumidores nicaragüenses.



¿Qué opinaría usted sobre la introducción al mercado de una proteína de suero 100% nicaragüense?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
muy innovador	91.7	91.7	91.7
poco innovador	8.3	8.3	100.0
Total	100.0	100.0	

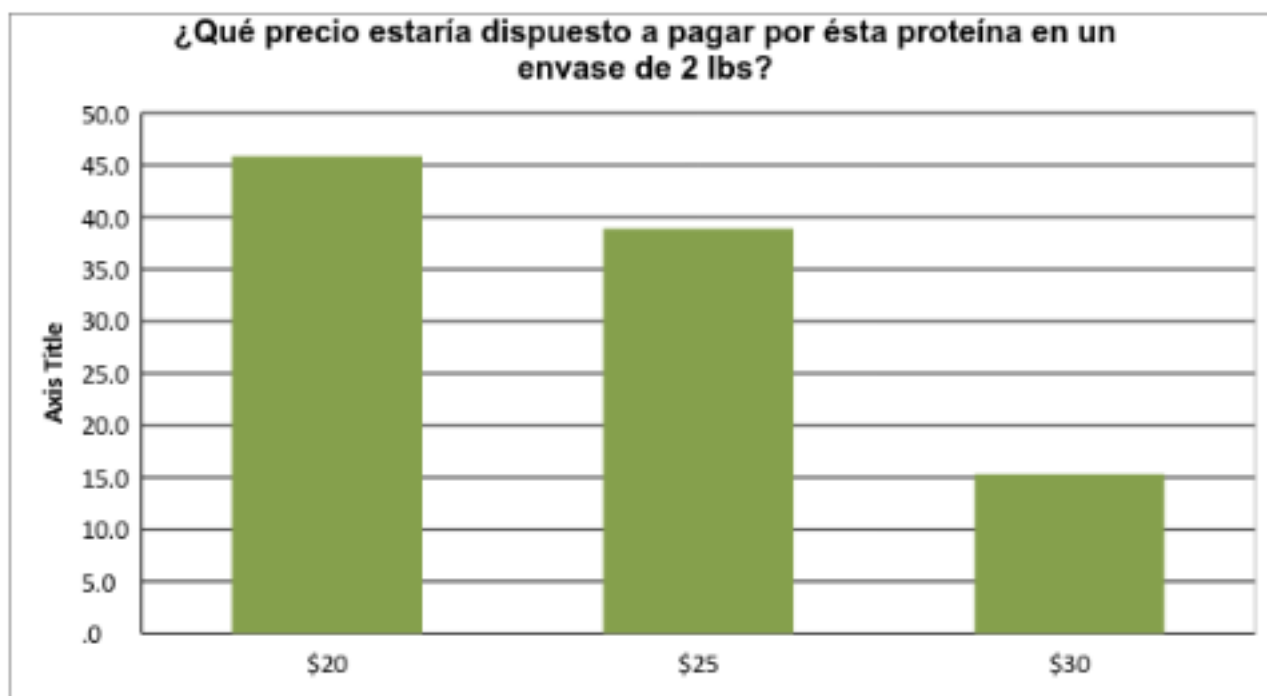
La siguiente encuesta es de suma importancia ya que refleja la opinión que tienen las personas acerca de la introducción al mercado de la proteína SMC, una proteína 100% nicaragüense. La encuesta reveló que el 91.7% considera que es un proyecto muy innovador y tan solo el 8.3% indicó que es poco innovador, lo que refleja que la proteína SMC puede tener buena aceptación en el mercado.



¿Estaría dispuesto usted a comprar esta proteína a base de suero de leche 100% nicaragüense?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	86.1	86.1	86.1
no	13.9	13.9	100.0
Total	100.0	100.0	

La siguiente encuesta refleja si las personas estarían dispuestas a comprar esta proteína 100% nicaragüense, es una pregunta muy importante ya que permite conocer si es viable o no la introducción de este nuevo producto al mercado.

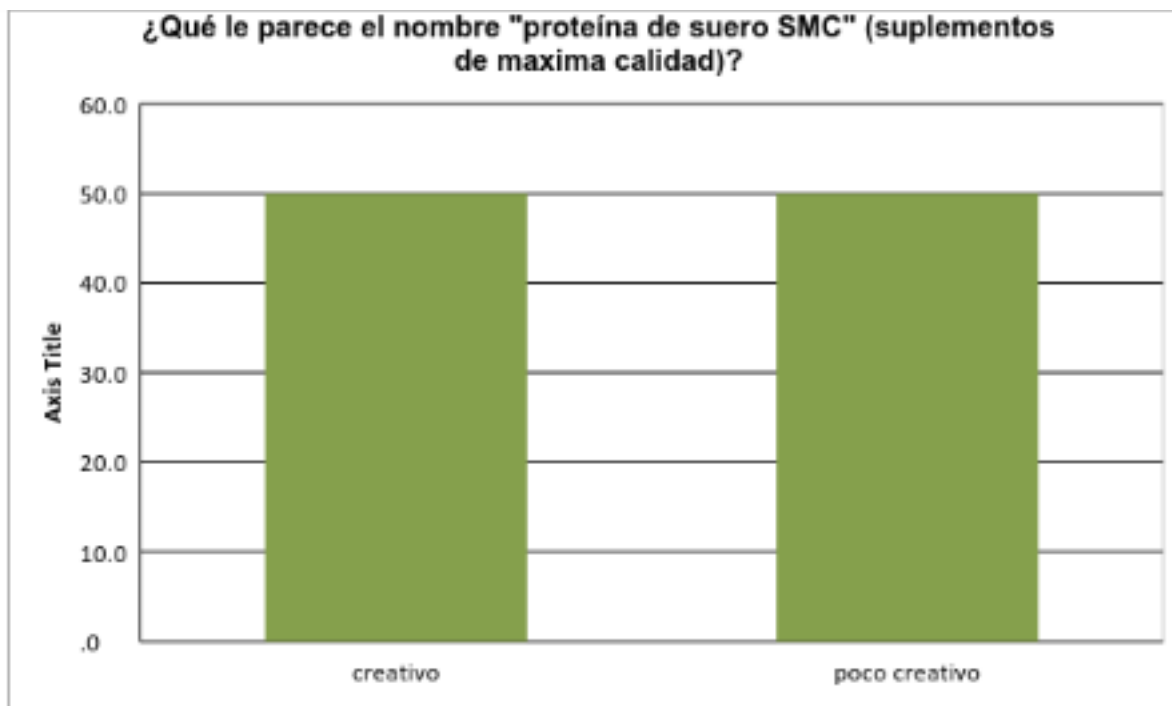
El 86.1% indicó que sí estaría dispuesto y tan solo el 13.9% expresó que no estaría dispuesto, algo que es muy beneficioso para SMC ya que demuestra que sí habría buena aceptación en el mercado y que de la opinión del consumidor es viable introducir este producto al mercado.



¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por esa proteína de suero de leche en un envase de 2 lbs?

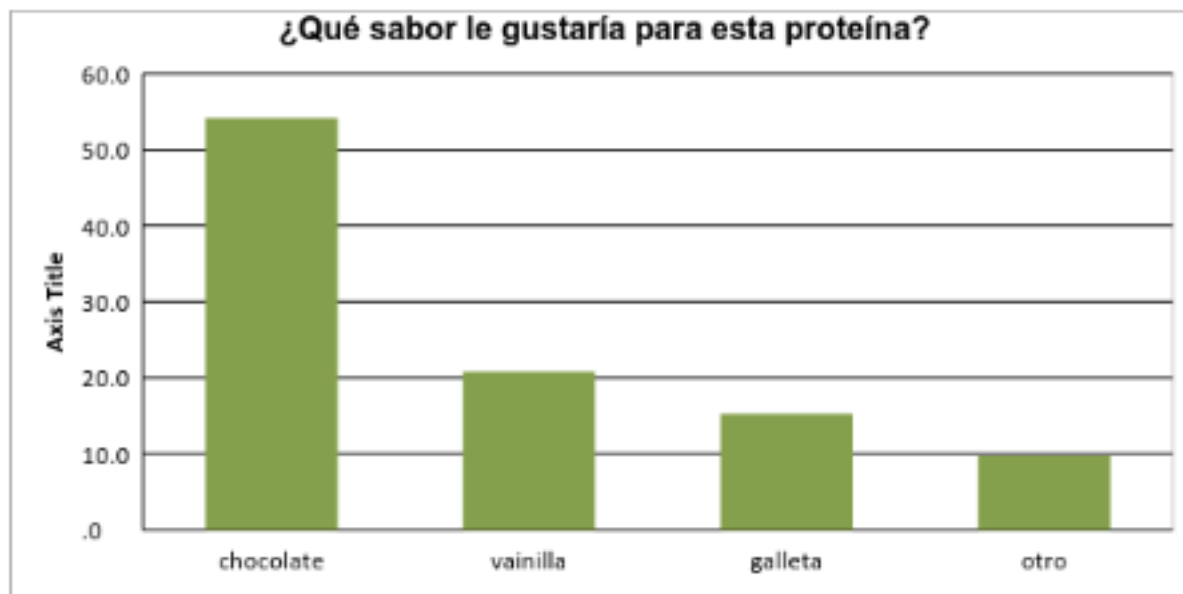
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
\$20	45.8	45.8	45.8
\$25	38.9	38.9	84.7
\$30	15.3	15.3	100.0
Total	100.0	100.0	

Es vital conocer y definir qué precio es el indicado para un nuevo producto en el mercado, es por eso que esta encuesta refleja el precio que el consumidor estaría dispuesto a pagar por esta proteína nicaragüense. El 45.8% expresó que pagaría \$20, el 38.9% pagaría \$25 y por último el 15.3% estaría dispuesto a pagar \$30. Según la opinión del consumidor el precio ideal de esta proteína estaría entre 20 y 25 dólares lo que ayuda a SMC a tener una orientación con respecto al precio.



¿Qué le parece el nombre "proteína de suero SMC" (Suplementos de Máxima Calidad)?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
creativo	50.0	50.0	50.0
poco creativo	50.0	50.0	100.0
Total	100.0	100.0	

Al introducir un nuevo producto al mercado también es necesario definir un nombre que sea recordado fácilmente y que le guste al consumidor, el nombre de este proyecto es "proteína a base de suero de leche SMC" y se le pregunto a las personas que tan creativo le parece este nombre lo que encuestados expresaron que el 50% dice que es un nombre creativo pero el otro 50% dice que es poco creativo, esto es algo negativo para la proteína SMC ya que se trata que el nombre guste y sea fácil para posicionarse en los consumidores, por lo que una posibilidad de mejora para el proyecto a corto plazo es el mejorar el nombre del producto para que más consumidores lo encuentren atractivo.



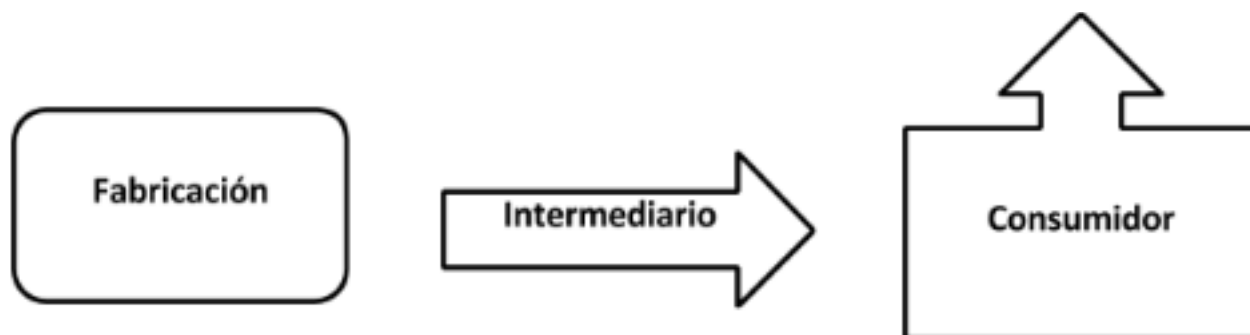
¿De qué sabor le gustaría más a usted que viniera esta proteína?			
	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
chocolate	54.2	54.2	54.2
vainilla	20.8	20.8	75.0
galleta	15.3	15.3	90.3
otro	9.7	9.7	100.0
Total	100.0	100.0	

La siguiente pregunta es sobre el sabor que los consumidores prefieren para esta proteína, y la mayoría con un 54.2% expreso que desean una proteína con sabor a chocolate, el 20.8% de vainilla, el 15.3% de galleta y el 9.7% expreso que le gustaría otro sabor. Como la gran mayoría expreso que desea una proteína de chocolate y de vainilla estos serían los principales sabores con los que se lanzaría al mercado esta proteína.

La siguiente pregunta es sobre el sabor que los consumidores prefieren para esta proteína, y la mayoría con un 54.2% expreso que desean una proteína con sabor a chocolate, el 20.8% de vainilla, el 15.3% de galleta y el 9.7% expreso que le gustaría otro sabor. Como la gran mayoría expreso que desea una proteína de chocolate y de vainilla estos serían los principales sabores con los que se lanzaría al mercado esta proteína.

Conclusiones de la investigación de mercado

- La proteína a base de suero de leche será dirigido a un mercado joven entre los 18 a 30 años
- Para la mayoría de los consumidores de proteínas las principales marcas en el mercado nacional son de muy buena calidad, la mayoría piensa que tiene un precio elevado pero tienen una buena relación calidad-precio
- La proteína SMC tiene muy buena aceptación y es considerada atractiva e innovadora para los consumidores nicaragüenses y en su gran mayoría estarían dispuesto a comprarla
- La proteína SMC deberá tener un precio entre los 20 y 25 dólares según los consumidores
- El nombre de la proteína SMC para la mitad de los encuestados es poco creativo lo que hace que se tome en cuenta este parámetro y mejorar
- La mayoría de los consumidores prefieren una proteína de chocolate y vainilla



El sistema de distribución es de venta indirecta, porque se realizará la fabricación del producto en la planta ubicada en la primera entrada a las Colinas, del hotel los balcones 2 cuadras al lago 300 mts abajo, Reparto San Lucas de las Colinas, casa H15. De ahí una vez elaborada y envasada la proteína se transportará a los distintos gimnasios y centros deportivos en Managua que serán los intermediarios y estos por último harán llegar el producto al consumidor final.

Las cuatro “P”

Producto

La proteína a base de suero de leche de SMC es un suplemento alimenticio con 24 gramos de proteína, con una innovadora formula a base de linaza molida la cual brinda una rápida y mejor recuperación muscular y es un producto de fácil digestión.

Precio

La proteína SMC tendrá un precio de 27\$

Plaza

La planta donde se fabricará el producto está ubicada en la primera entrada a las Colinas, del hotel los balcones 2 cuadras al lago 300 mts abajo, Reparto San Lucas de las Colinas, casa H15. De ahí pasará a los principales puntos de venta los cuales son los principales gimnasios y centros deportivos de Managua.

Promoción

La proteína SMC será promocionada a través de banners ubicado en los principales puntos de venta, brochures que serán repartidos en gimnasios, centros comerciales y deportivos, anuncios en revistas cinematográficas, anuncio en periódico y en un largo plazo se realizará publicidad televisiva.

Formato: Aplicaciones del logo



Dentro de las aplicaciones del logotipo, tenemos nuestra tarjeta de presentación con medidas de 2 x 3.5 pulgadas. En la parte trasera de la tarjeta tenemos datos importantes como el puesto de la persona, el número telefónico, correo electrónico, y nombre. Será impresa en un papel con gramaje de 50 gramos.



Se confeccionará camisetas con el logo de la empresa SMC, para tener un distintivo competitivo y que cada uno de nuestros colaboradores esten debidamente uniformados. De igual manera se sacaran al mercado camisetas, jerseys y sueteres con el logo de la compania.

Formato: Brochure (3 in x 8.5 in)

Cara 1




PROTEÍNA


100% WHEY

www.SMC.com

Cara 2

SOBRE SMC

Whey Protein SMC, es una proteína hecha en Nicaragua a base de 100% suero de leche. Con una novedosa fórmula de linaza, que no solo ayuda a una mejor y mas rápida recuperación muscular gracias a su composición, ayuda a brindar vitalidad, energía y fácil digestión. Lo que hace a Whey protein SMC una proteína de gran calidad y valor nutricional.



BENEFICIOS

- Brinda 24 g de la mayor proteína.
- Favorece mas rápido a la recuperación.
- Fácil digestión y absorción al organismo.

Formato: Espacio publicitario (Revista cinematográfica)

The advertisement features a woman in athletic wear (orange sports bra, white jacket, and purple leggings) standing against a light background. In the bottom left corner, there are three glasses of smoothies: one with a brown powder, one with a yellow liquid and orange slices, and one with a pink liquid and a strawberry. The SMC logo is positioned on the left side of the image.

The SMC logo is a stylized yellow swoosh followed by the letters "SMC" in a bold, blue, sans-serif font.

- Bajo en calorías
- 20g de Proteína
- 0g de Grasa
- Sabores naturales
- Suplemento nutritivo

Exclusivamente en línea en www.SMC.com

Three social media icons are displayed in a row: Facebook (blue square with white 'f'), Twitter (blue square with white bird), and Instagram (blue square with white camera icon).



Producción

Objetivos de producción

Corto plazo:

Elaborar y vender tarros de proteínas de 2 libras para cubrir la demanda de nuestro mercado meta, se esperan vender 500 tarros al mes.

Capacitar a nuestros empleados invirtiendo el 3% de nuestras ventas.

Mediano Plaza

Incrementar para el año 2 y 3 nuestra producción en un 10% cada mes.

Expandirnos hacia nuevos puntos de ventas.

Largo Plaza

Incrementar para el año 4 en un 20% nuestra producción.

Ingeniería Básica

Descripción del producto

El producto que produciremos es una proteína de suero de leche totalmente pura y 100% Nicaragüense, cuya materia prima principal es de suero de leche que se comprara Distribuidora Delilácteos, esta proteína conocida también como caseína actúa como un suplemento alimenticio que deportistas aficionados al gimnasio utilizan porque es muy eficiente para ganar fuerza y masa muscular.

Nuestro producto es originado con proteína a base de suero de leche el cual es capaz de ser mezclado con saborizante puro, preservantes, y linaza, la cual según investigaciones es un componente que tiene como beneficio el control de la presencia de acné, que suele ser una consecuencia como reacción a la ingesta de estos productos con altos porcentajes de calorías, además la linaza ayuda a que el organismo pueda funcionar de una mejor manera, ayudando a perder la grasa acumulada y ayuda a la digestión.

Cada tarro será de 2 lbs, y habrán 3 diferentes sabores: fresa, chocolate y vainilla, la etiqueta contendrá todo lo exigido por las leyes de publicidad, fecha de caducidad, contenido neto, logo, dirección y nombre de la empresa, contenido nutricional, código de barra, número de registro de salud entre otros.

Los tarros serán plásticos y serán sellados por la parte de arriba para una mejor conservación de la

Formato: Modelo 3D



Este modelo en 3D nos logra mostrar una aproximación del producto final, como se puede ver tenemos un envase de 2 libras, la etiqueta de papel hecha en papel vinil adhesiva cubre toda la circunferencia del envase, la tapa esta cubierta con un material gris para preservar frescura y garantizar calidad del producto.










Descripción del proceso de producción

El proceso de producción inicia desde el proceso que se lleva a cabo para obtener el suero, ya que este es el componente clave de la proteína a producir. El suero es extraído de la leche de vaca, para este proceso se le echa a la leche unas pastillas de cuajo para que esta cuaje, cabe destacar que para ésta táctica los trabajadores deben utilizar correctamente su equipo de trabajo como son los guantes y mascarillas para una mejor higiene. Después de un tiempo la leche empieza a cuajarse y al retirar la cuajada es cuando queda el suero puro el cual se cola. Para tener una mayor preservación del suero se le echan cantidades pequeñas de benzoato de sodio o se mantiene en constante refrigeración.

El proceso de producción inicia al recibir la materia prima proveniente de distribuidora Delilácteos (ubicada en Las Colinas, de la embajada de España 2 ½ c al norte), la cual será almacenada en una mantenedora. Luego Para llegar al proceso de pulverización (Se refiere a difuminar una sustancia líquida en partículas diminutas o a convertir algo en polvo). Se utilizará una máquina secadora de spray centrífuga la cual se encuentra diseñada para el secado de líquidos como emulsiones, pastas, y soluciones. Como resultado de su alta velocidad de procesamiento y eficiencia la máquina secadora de spray centrífuga puede transformar de manera rápida materiales líquidos a productos en polvo.

Para completar la proteína se mezclará un saborizante puro, preservantes y linaza. Es importante mencionar que se tendrá que medir los litros de suero necesarios para poder proceder con el proceso de pulverización. Posteriormente, la proteína es llevada al área de inspección donde se verificará que la proteína este limpia y se pesará para saber cuánta cantidad exacta irá en cada recipiente. Al aprobar la inspección el producto pasará al área de envase, en el cual son envasados con sus respectivas cantidades, etiquetas de comprobación sanitaria y presentación. sados con sus respectivas cantidades, etiquetas de comprobación sanitaria y presentación.

Diagrama de flujo de proceso

Actividad	Proceso de producción	Tiempo
	Recibo de materia prima	
	Inspección pre-almacenamiento	3 minutos
	Medición de los litros	2 minutos
	Proceso de pulverización	0.25 minutos
	Mezcla de componentes	2 minutos
	Inspección pre-embudo	2 minutos
	Embudo	3 minutos
	Etiquetado	3 minutos
	Almacenado	2 minutos

Característica de la tecnología utilizada

Nombre: Máquina secadora de spray centrífuga

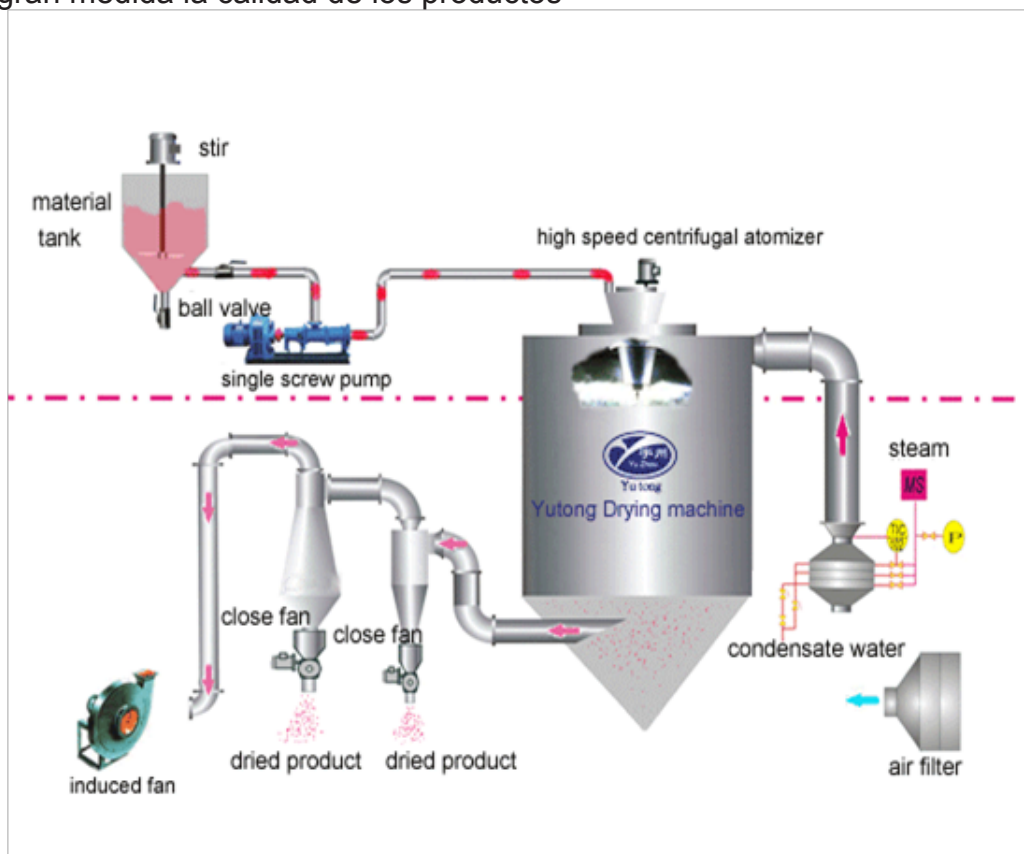
Características:

Es un equipo que se encuentra en la capacidad de evaporar instantáneamente entre el 95% al 98% de la humedad en las diferentes materias primas. Es el equipo adecuado para procesos de secado de materiales termo sensible. Generalmente, el tiempo de secado es de 5 a 15 segundos.

Es el equipo ideal para es secado de polímeros, resinas, polímeros, resinas, colorantes, pigmentos, cerámicos, vidrio, removedores de óxido, pesticidas, carbohidratos, productos de uso diario, detergentes, fertilizantes, compuestos orgánicos y compuestos inorgánicos líquidos, y otros materiales.

La máquina secadora de spray Yutong se encuentra diseñada para desarrollar procesos de secado de todo tipo de líquidos como emulsiones, suspensiones y soluciones, cuyo producto final será dado en forma de gránulos o polvo.

Los productos procesados (secos) se caracterizan por su alta pureza, fluidez y solubilidad. Ésta máquina secadora de spray es fácil de operar y no requiere procesos adicionales de trituración o tamizado luego de secado. La estructura intercalada del equipo de refrigeración ayuda a prevenir cocción, apelmazamiento o adherencia a las paredes del equipo de las materias primas, lo que mejora en gran medida la calidad de los productos



item/Modelo	LPG					
	5	25	50	100	150	200-2000
Temperatura de entrada(°C)		≤350				
Temperatura de salida (°C)		80-90				
Evaporación de humedad máxima (kg/h)*	5	25	50	100	150	200-2000
Tipo de transmisión de boquilla centrífuga	Transmisión por aire comprimido	Transmisión mecánica				
Velocidad de rotación	25000	22000	21500	18000	18000	15000
Diámetro de boquilla de spray (mm)	50	102	108	108	150	180-340
Fuente de calor	Eléctrica	Eléctrica	Eléctrica + vapor, combustible, gas	Eléctrica + vapor	Eléctrica + vapor, combustible, gas	Depende del usuario
Potencia de calefacción eléctrica Máx. (kw)	8	31.5	60	81	99	
Dimensiones exteriores L×W×H	1.8×0.93×2.2	3×2.7×4.26	3.7×3.2×5.1	4.6×4.2×6	5.5×4.5×7	De acuerdo a la situación actual
Recuperación de polvo seco (%)	≥95	≥95	≥95	≥95	≥95	≥95

Máquina selladora de tapa

Nombre: Súper Seal™ Selladora de Tapas

Características:

- La súper Seal maximiza el proceso de sellado por inducción, aumenta la eficiencia en la línea, mejora el tiempo de producción sin interrupción con electrónica avanzada y diseño exclusivo y comprobado.
- Sistema de inspección de tapas (no disponible para la Super Seal). En otras máquinas con electrónica de control más avanzada, (Super Seal Max y Super Seal Touch) se puede añadir el sistema de inspección de tapas.
- Elimina envases defectuosos (sin liner o con tapa alta o mal colocada) de la línea de producción.
- Opera a velocidades hasta de 90 m/min.
- Alerta al operador en cambios en el estatus de operación. Verde cuando el cabezal está energizado y luz roja relampagueante cuando la energía está interrumpida.
- Provee óptima flexibilidad para mover la selladora de una línea a otra. La carretilla de acero inoxidable con ruedas para uso pesado y patas niveladora



Especificaciones - Súper Seal™	
Dimensiones	365 mm x 384 mm x 240 mm 14 3/8" x 15 1/8" x 9 1/2"
Peso	19.07 kg (42 lbs.)
Voltaje de entrada	240V, 50/60Hz, 1 fase

Mantenedora de Frio

Nombre: BD-429RAA Congelador Horizontal

Características

Un frigorífico de clase energética A+ que utiliza un 25% menos de energía que uno de clase A. Evita los potenciales accidentes domésticos y mantiene los alimentos sujetos con un práctico cierre manual. Ideal para el mantenimiento de productos que requieren refrigeración.

Especificaciones Generales	
Clase Energética	A+
Consumo Energético (KW/año)	333
Tecnología de enfriamiento de congelador	Cíclico
Capacidad neta total (L)	429
Color	W= Blanco
Sistema de Control	E= Eléctrico
Capacidad bruta total (L)	436
Tirador	Si
Clase climática	SN-T =10-43°C
Ancho x Alto x Fondos netos (cm)	141 x 84.5 x 74.5
Ancho x Alto x Fondos Brutos (cm)	147 x 89.5 x 77.5
Peso neto/ Peso Bruto (Kg)	67 / 76

Otras características	
Sistema de Iluminación	Sí
Capacidad de Congelación (K/ 24h)	28
Función súper Congelación	Si
Tiempo de subida de Temperatura	35
Indicador luminoso de súper congelación (amarillo)	Si
Indicador luminoso de encendido (verde)	Si
Luz de alarma por avería (roja)	Si
Patas ajustables	No
Nivel de ruido (db) A	48
Voltaje-Frecuencia	220-240 V- 50H



Serán utilizados para una mejor higiene, seguridad y organización de los trabajadores y del establecimiento.

Otros materiales de producción

Los siguientes equipos de producción serán utilizados para una mejor higiene, seguridad y organización de los trabajadores y del establecimiento. SMC es una empresa preocupada por la seguridad de sus colaboradores es por esto que será totalmente obligatorio que para cada proceso de producción se utilice el uniforme adecuado para que puedan laborar debidamente sin ningún peligro.

Suplementos de Máxima Calidad (SMC)
Otros Materiales (US\$)

CONCEPTO	Consumo Anual	Costo Unitario	Costo anual
Cubre bocas desechables	300	1.00	300
Guantes de látex	300	2.00	600
medidor de litros	12	1.00	12
Detergente Industrial	50	80.00	4,000
Gabachas	10	14.00	140
Pesa colgante	2	20.00	40
Etiquetas	6000	1.43	8,580
Limpazo	5	4.00	20
Escobas	5	3.00	15
Mesa de Acero Inoxidable	1	9	9
Estantes de Acero Inoxidable	3	340	1,020
Carretilla	2	20	40
Gorros	50	1	50
Botas de hule	20	10	200
Envase	6000	1	6,000
Total			21,026

Materia Prima

A continuación se muestra la tabla de Costos de materia prima para la producción de cada envase de proteína el cual nos indica el precio unitario y cantidad por los 10 años proyectados. Cabe mencionar que se estarán elaborando 40 envases de proteína diariamente para un total de 13,000 envases al mes.

Concepto	Precio Unitario	Materia Prima Utilizadas por u de proteína	Costo Materia Primas por producto Año 1	Costo Materia Primas por producto Año 2	Costo Materia Primas por producto Año 3
Suero de leche	0.14	7.00	0.98	1.03	1.08
Linasa	0.74	0.20	0.15	0.16	0.16
Saborizante	0.74	0.20	0.15	0.16	0.16
Benzoato de sodio	0.10	0.20	0.02	0.02	0.02
total	1.72	7.60	1.30	1.36	1.43

Costo Materia Primas por producto Año 4	Costo Materia Primas por producto Año 5	Costo Materia Primas por producto Año 6	Costo Materia Primas por producto Año 7	Costo Materia Primas por producto Año 8	Costo Materia Primas por producto Año 9	Costo Materia Primas por producto Año 10
1.13	1.19	1.25	1.31	1.38	1.45	1.52
0.17	0.18	0.19	0.20	0.21	0.22	0.23
0.17	0.18	0.19	0.20	0.21	0.22	0.23
0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
1.50	1.58	1.65	1.74	1.82	1.91	2.01

Empaque y Almacenaje del Producto Terminado

La proteína en polvo será empacada en tarros plásticos de 2lb, debidamente sellados para una mejor preservación y con su respectiva tapa protegiéndola de cualquier agente externo que pueda penetrar a él, proporcionándole de esta manera al producto terminado una vida más larga.

Cada tarro debe de tener un peso de 2lb exactas, y se tiene previsto dejar un 5% de producto terminado en bodega como inventario en Stock.

Estos mismos serán forrados con su debida etiqueta indicando los siguientes datos:

- Nombre y logo de la empresa
- Dirección de la empresa
- Número de registro sanitario
- Fecha de caducidad
- Lista de Ingredientes
- Cuadro nutricional
- Contenido Neto
- Fecha de elaboración
- Instrucciones para el uso.
- Precauciones, advertencias o limitaciones, indicadas en negrilla

Proveedores

Insumos para un tarro de proteína de 2Lb	Proveedores	Calidad	Precio
Suero de leche	DeliLácteos	Excelente	Bajo
Saborizantes	PriceSmart	Excelente	Medio
Linaza	PriceSmart	Excelente	Bajo
Benzoato de sodio		Excelente	Bajo
Envases	Distribuidora Paola	Excelente	Medio
Etiquetas	TPS publicidad	Excelente	Medio

Suero de leche

Este producto será comprado a la empresa Delilácteos, ubicado en Managua y también a pequeños productores de las zonas rurales ganaderas, cuya leche es de excelente calidad.

Saborizantes

Será comprado en PriceSmart por ser una tienda mayorista, producto importado con diversidad de sabores.

Azúcar: Comprada localmente, se utilizará especialmente azúcar morena sin refinar, ya que aporta vitaminas del grupo B, minerales como Potasio, Calcio, Sodio y magnesio, que a diferencia de la azúcar blanca presenta un nulo aporte nutricional.

Linaza

Será de igual manera comprada localmente, utilizada por ser una de las mejores fuentes vegetales de los ácidos omega 3, fitoestrógenos y fibra, y para controlar la presencia de acné que pueden causar ciertas proteínas debido a su alto contenido calórico.

Benzoato de Sodio

Es de suma importancia para conservar la proteína, matando eficientemente a la mayoría de levaduras, bacterias y hongos, es completamente soluble en agua.

Envases: Serán comprados en Distribuidora Paola ubicada en mercado Oriental, ofrece diferentes tipos de envases y con la cual nos vincularemos para tener siempre en fecha exacta el envase de la proteína.

Etiquetas:

TPS Publicidad por sus buenas referencias en sus trabajos fue la que elegimos para que sea nuestra mano derecha al momento de fabricar las etiquetas de nuestro producto las cual tendrán una medida de 44.8cm x14 cm, Vinil adhesivo.

Capacidad Instalada:

La capacidad de la planta estará determinada por la cantidad de tarros de leche que serán producidos, pues estos son el producto terminado de la empresa SMC. La capacidad de la planta se basa en dos ponderaciones, horas de MOD y la capacidad de la maquina centrifuga, y selladora que son vital importancia del proceso de producción.

Se producirán 500 tarros por mes, considerando que el proceso de producción será solo de lunes a viernes, puesto que el sábado será el día de distribución. Aproximadamente se calcula que la capacidad por hora es de un estimado de 3 tarros de 2lb, lo que implica una producción diaria de 22 tarros por día, dado a que la capacidad anual de la máquina debe de ser de 6000 unidades.

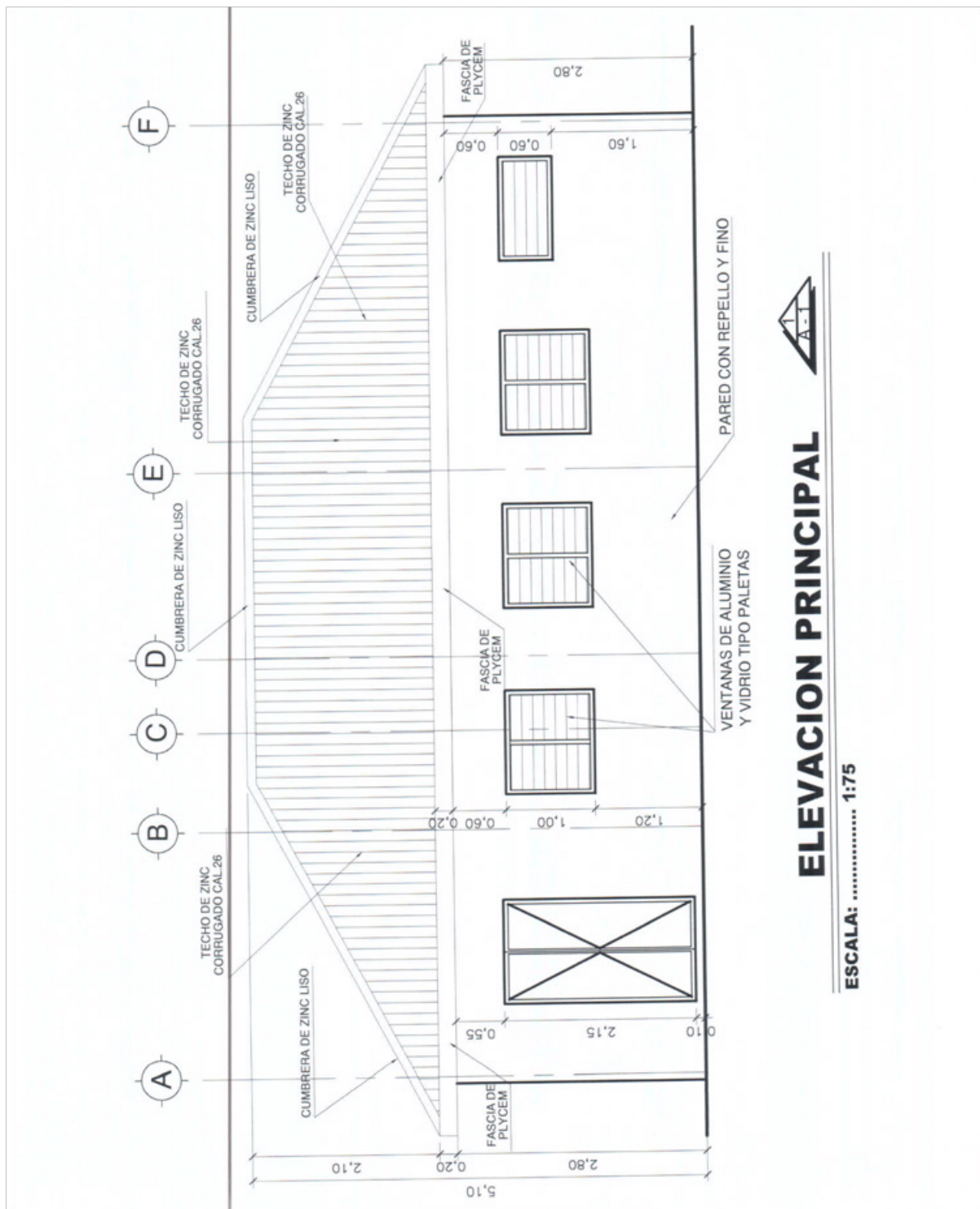
Tarea	Inicio	Duración	Final
Proceso de Constitución Legal	15/06/2015	35 días	20/07/2015
Construcción y acondicionamiento de la planta	15/06/2015	70 días	24/08/2015
Selección del Proveedor.	06/07/2015	30 días	05/08/2015
Compra de maquinaria y Equipo.	27/07/2015	30 días	26/08/2015
Selección y Contratación del personal.	17/08/2015	30 días	16/09/2015
Capacitación del Personal	21/09/2015	15 días	06/10/2015
Preparación para la Inauguración	05/10/2015	18 días	23/10/2015
Inicio de Operaciones	26/10/2015	1825 días	27/10/2020

Distribución de la planta

Planta Arquitectónica (Interior)



Planta Arquitectónica (Exterior)



Posteriormente, se muestra la planta arquitectónica donde estará ubicada Suplemento de Máxima Calidad (SMC), ésta cuenta con cinco oficinas donde se encuentran ubicados el Gerente General, Gerente de Producción, Gerente de Finanzas, Gerente de Mercadeo y Ventas y Gerente de Recursos Humanos. Además el plano muestra la bodega donde estará almacenada la materia prima, el área de producción donde se dará a cabo el proceso para poder producir la proteína y también muestra el área de Control de Calidad el cual es sumamente importante, porque es donde el Ingeniero Químico aprobará que el producto se de calidad y este en buen estado para poder venderlo. Es importante mostrar la distribución de la planta porque de esta manera se puede ver el orden que se tendrá en la empresa y la localización de los puestos de mando.

Personal requerido para el proceso de producción

La siguiente tabla nos muestra el personal requerido para para el proceso de producción

Plaza	Número	Sueldo Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Vendedores	2	600	14,400	14,400	14,400
Contador	1	400	4,800	4,800	4,800
Reclutador de personal	1	300	3,600	3,600	3,600
Resp. De control de calidad	1	350	4,200	4,200	4,200
Operarios	3	900	32,400	32,400	32,400
Subtotal	8	2,550	59,400	59,400	59,400
Prestaciones			26,136	26,136	26,136
TOTAL			85,536	85,536	85,536

AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
32,400	32,400	32,400	32,400	32,400	32,400	32,400
59,400	59,400	59,400	59,400	59,400	59,400	59,400
26,136	26,136	26,136	26,136	26,136	26,136	26,136
85,536	85,536	85,536	85,536	85,536	85,536	85,536

Programa Preoperativo

Tarea	Inicio	Duración	Final
Proceso de Constitución Legal	15/06/2015	35 días	20/07/2015
Construcción y acondicionamiento de la planta	15/06/2015	70 días	24/08/2015
Selección del Proveedor.	06/07/2015	30 días	05/08/2015
Compra de maquinaria y Equipo.	27/07/2015	30 días	26/08/2015
Selección y Contratación del personal.	17/08/2015	30 días	16/09/2015
Capacitación del Personal	21/09/2015	15 días	06/10/2015
Preparación para la Inauguración	05/10/2015	18 días	23/10/2015
Inicio de Operaciones	26/10/2015	1825 días	27/10/2020



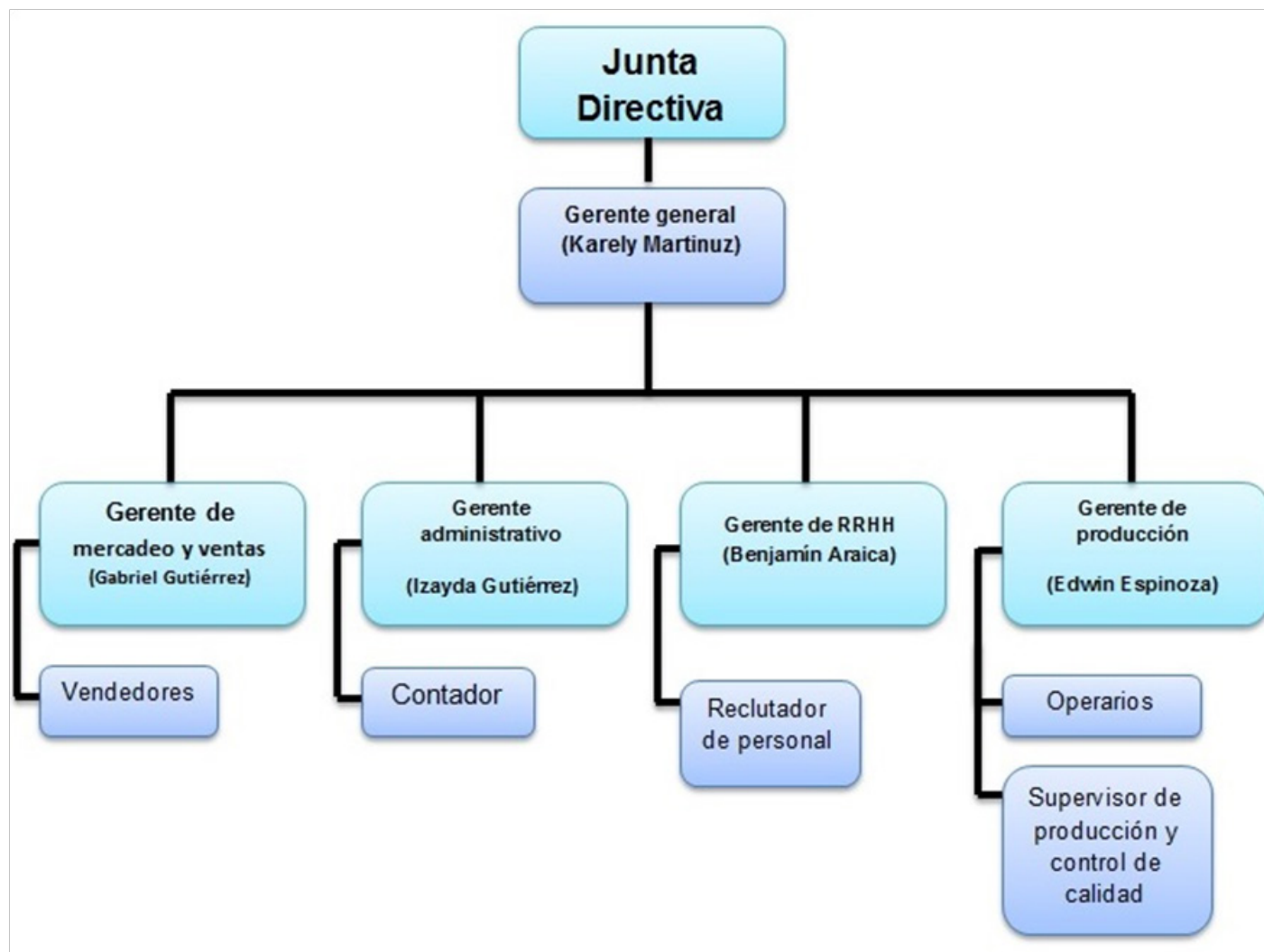
Organización

Objetivos

- Distribuir de manera eficiente las funciones de cada colaborador dentro de la empresa, en el puesto adecuado donde pueda desarrollar todo su potencial y sus cualidades.
- Desarrollar un equipo de trabajo que sea unido y que todos laboren enfocándose en una misma meta.
- Fomentar un ambiente laboral muy agradable que motive a los colaboradores y que mantenga unida a la empresa en los diferentes puestos de trabajo.
- Implementar programas de capacitación que mejoren las cualidades de cada colaborador en su área de trabajo.

Organigrama

En el área de organización SMC, tiene como principal objetivo el de ser una empresa vertical en cuanto a su organización, que la comunicación sea fluida entre los colaboradores, supervisores y gerentes. Por esto es que en el organigrama se refleja la posición jerárquica de cada puesto de trabajo pero los gerentes realizarán diferentes tipos de labores dentro de la empresa, no solamente tomar decisiones, sino que estarán involucrados directamente en las finanzas, el reclutamiento de personal, el control de calidad y en el área de mercadeo.



El organigrama de SMC a pesar que se presenta como jerárquico, las comunicaciones entre los colaboradores y los gerentes será fluida, como SMC es una empresa nueva los gerentes de cada área también realizarán otro tipo de funciones dentro de su misma gerencia, el gerente de mercadeo y venta será el encargado de ir a negociar el producto a los diferentes clientes, el gerente administrativo llevará la contabilidad de la empresa, el gerente de RRHH será el encargado también del reclutamiento del personal y el gerente de producción va a supervisar la producción y llevará el control de calidad.

Funciones general y específica de la empresa

Junta directiva:

La junta directiva estará conformada por los socios de la empresa SMC, lo cual serán convocados a reuniones mensuales para evaluar el desarrollo y el desempeño de la organización, asimismo tendrán acceso a todo tipo de información de la empresa inclusive a los libros contables, ellos estarán a cargo de tomar e implementar acciones que beneficien el funcionamiento idóneo de la compañía. Las funciones básicas de la junta directiva será el tomar decisiones en beneficio del desarrollo de la compañía, el nombramiento del consejo administrativo y el velar por el patrimonio de la empresa.

Gerente General:

El gerente de general de la empresa SMC tendrá diversas funciones y es de vital importancia en la organización porque es el líder que toma las decisiones dentro y fuera de la compañía, es el responsable que todo se mantenga en su debido orden, informara a los socios propietarios de la situación actual de la empresa, supervisara cada área para mantener una comunicación fluida entre los colaboradores, planificara las estrategias de crecimiento y diferenciación de la compañía y analizara los diferentes problemas que presente la compañía SMC y le brindara la mejor solución para cada problema.

Nivel académico:

Licenciado en administración de empresa, ingeniería industrial o carreras afines.

Subordinados: Gerente de mercadeo y ventas, gerente administrativo, gerente de RRHH y gerente de producción.

Características requeridas:

El gerente general debe ser una persona carismática, segura de sí misma, con alto grado de liderazgo y con espíritu emprendedor, excelente comunicador y hábil para la toma de decisiones.

Gerente de Mercadeo:

El gerente de mercadeo de SMC tendrá funciones vitales para la compañía, será el encargado de negociar con los proveedores las mejores materias primas al mejor precio, negociar con los clientes para la venta de producto, diseñara estrategias de posicionamiento del producto en el mercado que permitan diferenciar a la compañía de la competencia, las estrategias de publicidad y venta estarán a cargo de este gerente, manejar la cartera de clientes, será el encargado de las relaciones publicas

Subordinados: Vendedores

Características requeridas: Excelente capacidad negociadora, carismático, con espíritu de emprendedor y creativo.

Gerente Administrativo:

El gerente administrativo de SMC será encargado de diferentes funciones dentro de la compañía de gran importancia, será el encargado de administrar los recursos de la empresa, llevara también la contabilidad de la misma, elaborará los documentos contables para el conocimiento de los socios propietarios, mantendrá en orden a la empresa con respecto al pago de impuestos y estará a cargo de desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos.

Nivel académico:

Licenciado en contaduría pública y finanzas, licenciado en administración de empresas o carreras afines.

Subordinados: contador

Características requeridas:

Conocimiento amplio en matemática financiera.

Gerente de Recursos Humanos:

El gerente de recursos humanos de SMC será el encargado de unir a cada colaborador dentro de la empresa creando una comunicación fluida entre todos los miembros de la organización, será el encargado de los despidos y contratar a los colaboradores idóneos para cada plaza disponible, desarrollara cursos de superación personal para motivar a los miembros de la compañía, supervisara la asistencia y puntualidad de cada colaborador, realizar el pago de la nómina en tiempo y forma, hará cumplir el reglamento de la compañía y motivar a cada colaborador para que cumpla con la meta deseada.

Nivel académico:

Licenciado en psicología laboral, administración de empresas o carreras afines.

Subordinados: operarios y supervisor de control de calidad.

Características requeridas:

Persona muy responsable e íntegra, ya que es un puesto de mucha importancia porque en esta área se realiza la producción de la proteína y cualquier error en el proceso puede dañar gravemente a la compañía.

Vendedor:

El vendedor de la compañía SMC tendrá la labor de negociar con los clientes para poder vender el producto, tiene que tener buena comunicación, carismático y sociable. En el inicio de la compañía el mismo gerente de mercadeo será el encargado de esta labor.

Contador:

El contador de la compañía SMC tendrá la labor de llevar los registros contables de la compañía y de elaborar los estados financieros de la empresa, tiene que ser una persona responsable y con conocimiento financiero, el gerente administrativo empezará realizando esta labor.

Reclutador de personal:

El reclutador del personal de la compañía SMC tendrá la labor de evaluar y contratar a las personas idóneas para cada puesto de trabajo, esta misma persona estará dentro de la empresa en recepción, en un inicio será el gerente de RRHH el encargado de esta función.

Operario:

Los operarios de la compañía SMC tendrán la labor de producir de manera directa la proteína de suero de leche, estos tendrán que tener un conocimiento técnico para el manejo de la maquinaria, el cual será impartido en cursos de inducción después de la contratación de los operarios.

Supervisor de control de calidad:

El supervisor de la compañía SMC tendrá la labor de llevar el control y la calidad de producto para que no exista ningún problema en la producción de la proteína, en un inicio será el gerente de producción el encargado de realizar esta función.

Captación del personal

Reclutamiento

El proceso de reclutamiento de la empresa SMC será a través de anuncios en el periódico, específicamente en las páginas amarillas ya que es un medio de comunicación laboral muy conocido por la población.

Cada solicitante deberá presentarse a recepción de SMC con su curriculum vitae, fotocopia de cedula y record policial. Deberá llenar un formulario donde se obtendrá información general acerca de la persona, su nivel de estudio, experiencia laboral y sus principales habilidades. Toda esta información será captada por el recepcionista de la empresa quien archivara la información y se la entregara al reclutador de personal, quien seleccionara a las personas que pasaran a la etapa de la entrevista. A continuación se presenta la ficha técnica que deberá llenar cada solicitante:

Datos personales	
Nombre y apellidos:	_____
Edad:	_____
No de cedula:	_____
Teléfono:	_____
Correo electrónico:	_____
Estado civil:	_____
Nacionalidad:	_____

Información académica

Marque con una "X"

Sin estudios: _____ bachiller: _____ Universitario: _____
carrera: _____

Idiomas: __ ¿Cuáles? _____

Cursos y diplomados: _____

Experiencia laboral

¿Actualmente se encuentra laborando? Si __ no __ ¿Dónde? _____

Experiencia laborales anteriores:

Empresa: _____ año de ingreso _____ año de salida _____

Empresa: _____ año de ingreso _____ año de salida _____

Empresa: _____ año de ingreso _____ año de salida _____

Contrataciones

Las contrataciones en la empresa SMC serán máximo a 2 años, cada colaborador deberá leer previamente el contrato a firmar, donde se especifica sus deberes y obligaciones con la empresa SMC, al igual en el contrato la empresa se compromete a respetar cada uno de las cláusulas del contrato, igualmente respetando los derechos de cada uno de los colaboradores también en el contrato se establecerá la jornada laboral dependiendo de cada puesto de trabajo, así como el salario, la forma de pago y todo lo que demande la ley. El contrato será firmado por el gerente de RRHH y el colaborador.

Modelo de contrator de trabajo

Yo, _____, Mayor de Edad, soltero/casado y del domicilio de la ciudad de Managua, con número de identificación _____, en Representación de la Empresa, "SMC" que en lo sucesivo se llamará empleador y _____, con número de identificación _____ que en adelante se denominará como colaborador, hemos convenido en celebrar el presente Contrato de Trabajo.

CLAUSULA I:

El colaborador desempeñará sus funciones en el cargo de: _____, siendo sus principales responsabilidades: _____

_____, Funciones que desempeñará en la oficina del empleador ubicada en: _____, pudiendo desempeñar estas labores de forma temporal en el resto de oficinas del empleador, previo aviso al empleado del tiempo y lugar en que realizará esas labores temporales, comprometiéndose el empleador al pago de los viáticos respectivos por alimentación y hospedaje.

CLAUSULA II:

El empleador pagará un salario mensual de \$: _____ o su equivalente en Córdobas más las Prestaciones sociales e Impuestos, establecidas en el Código Laboral vigente en la República de Nicaragua y demás leyes relacionadas.

CLAUSULA III:

El presente contrato es por un periodo de: _____ prorrogable si antes de quince días de que finalice el mismo no es avisado por escrito por algunas de las partes. Este contrato puede ser rescindido por causas justificadas por cualquiera de las partes.

CLAUSULA IV:

El presente contrato entra vigencia a partir del día _____ y se vence el día _____.

CLAUSULA V:

La jornada laboral será de: _____, comprendida de lunes a sábado, respetando así la jornada semanal de 48 horas, establecida en la legislación en curso.

CLAUSULA VI:

Cuando el empleado incurra en falta a la disciplina laboral, deficiencia en el trabajo encomendado, cualquier falta al código laboral, falta a la ética, o realizar actos para los que no estuviese facultado o autorizado a realizar, el contrato se suspenderá inmediatamente, sin perjuicio de las responsabilidades que de tales actos se deriven.

En fe del cumplimiento de las partes; acordamos y firmamos en dos tanto del mismo tenor, en la ciudad de Managua, Nicaragua, a los _____ días del mes de _____ del año Dos Mil _____.

FIRMA DEL EMPLEADOR

FIRMA DEL COLABORADOR

Inducción

El proceso de inducción en cada área de trabajo será de 15 días, y estará compuesto por 3 etapas: 1. Bienvenida a la empresa, 2. Talleres de capacitación del personal y 3. evaluación final de aprendizaje.

1. bienvenida a la empresa:

Esta etapa será de presentación de las instalaciones de la empresa al colaborador, se le brindará información por escrita de las generalidades de la empresa, como la misión, la visión y los valores de la misma.

2. Talleres de capacitación personal:

En esta etapa se le brindarán talleres de capacitación al colaborador sobre el uso de la maquinaria de la empresa, información sobre los productos que ofrece la compañía, las diferentes áreas de la empresa, las políticas y normas de comportamiento.

3. Evaluación final de aprendizaje

Es la última etapa de inducción donde se realizara una evaluación final práctica y escrita donde se evaluara el conocimiento adquirido por cada colaborador.

PAOLA MARGARITA GUTIERREZ MARTINEZ, Abogada y Notario público de la República de Nicaragua, con domicilio y residencia en esta ciudad y debidamente autorizado por la EXCELENTÍSIMA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, para

Aspectos legales

- Constitución de la empresa
- Escritura de constitución.
- TESTIMONIO.
- ESCRITURA PÚBLICA NÚMERO 450
- CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA Y
- ESTATUTOS.

En la ciudad de Managua, a las diez de la mañana del día catorce de Mayo del año dos mil quince

Ante Mí: PAOLA MARGARITA GUTIERREZ MARTINEZ, Abogada y Notario público de la República de Nicaragua, con domicilio y residencia en esta ciudad y debidamente autorizado por la EXCELENTÍSIMA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, para cartular durante el Quintenio que expira el día veintinueve de enero del año dos mil dieciséis, comparecen los señores GABRIEL MOISES GUTIERREZ JUAREZ, mayor de edad, soltero, estudiante, y de este domicilio, quien se identifica con cédula No. 001-060995-0034K, IZAYDA MARIA GUTIERREZ PALMA, mayor de edad, soltera, estudiante, y de este domicilio, quien se identifica con cédula No. 001-281294-0039N, KARELY YELANIA MARTINUZ SOAREZ, mayor de edad, soltera, estudiante, y de este domicilio, quien se identifica con cédula No. 601-080394-0000D, BENJAMIN ALBERTO ARAICA MEJIA, mayor de edad, soltero, estudiante, y de este domicilio, quien se identifica con cédula No. 001-270793-0010C, EDWIN BASILI ESPINOZA IARMICHKO, mayor de edad, soltero, estudiante, y de este domicilio, quien se identifica con cédula No. 042-151192-0003N. Doy fe de conocer personalmente a los comparecientes y que a mi juicio tienen la capacidad civil, legal necesaria para obligarse y contratar, en especial para ejecutar este acto, en el que comparecen en su propio nombre y representación. Exponen los comparecientes en su referido carácter y dicen: PRIMERA: (Constitución y Denominación). Que por medio de Este acto han decidido constituir una Sociedad Anónima la que se denominará SUPLEMENTOS DE MAXIMA CALIDAD SOCIEDAD ANONIMA (SMC), todo de conformidad a las leyes de la república de Nicaragua. SEGUNDA: (Domicilio). La Sociedad tendrá su domicilio en el Municipio de Managua, departamento de Managua, pero podrá cambiar su domicilio, establecer sucursales, agencias u oficinas en cualquier lugar de la República de Nicaragua, o fuera de ella, cuando así lo acuerde la Junta General de Accionistas y de acuerdo a la Ley de la materia. TERCERA: (Duración). La Duración de la Sociedad será de Noventa y Nueve años contados a partir de la fecha de la inscripción en el Registro Público, pudiendo ampliarse o restringirse este plazo según la aprobación de la Asamblea General de Accionistas.

CUARTA: (Objeto de la Sociedad). La Sociedad tendrá por objeto producir y distribuir proteína a base de suero de leche, para tal fin podrá actuar en su propio nombre o en representación de entidades jurídicas nacionales y extranjeras, así mismo, podrá contratar en nombre propio o de terceros. La Sociedad en cumplimiento de sus objetivos sociales podrá adquirir y enajenar toda clase de bienes, muebles e inmuebles, endosar y realizar todo tipo de operaciones financieras y cambiarias con títulos valores y en fin ejecutar o celebrar toda clase de actos o contratos, sean civiles, comerciales o industriales; quedando facultada la Sociedad para dedicarse a cualquier otra actividad lícita, dentro o fuera de la República que apruebe la Junta General, ya que las enumeraciones no son taxativas, sino que deben considerarse como meramente enunciativas; y si por algún motivo se creyere que las negociaciones no estuvieren comprendidas dentro de su objeto, bastará una resolución de la Junta General de Accionistas explicando la naturaleza de la negociación y su relación con alguna actividad que se considere que está comprendida dentro de los fines de la Sociedad. De cualquier manera, se establece claramente que la Sociedad podrá variar su objeto social en cualquier momento, todo de acuerdo a esta Escritura de Constitución Social. QUINTA: (Capital Social). El Capital de la Sociedad será la cantidad de veinte mil doscientos cincuenta y tres dólares, (US\$20,253.00) con su equivalente en córdoba el cual estará dividido y representado por los socios, dividido en 100 Acciones, con iguales derechos y beneficios, inconvertibles al portador con un valor nominal cada acción de doscientos dos dólares con cincuenta y tres centavos (US\$202.53), estando enteramente pagadas en dinero efectivo dichas acciones por los comparecientes así: GABRIEL MOISES GUTIERREZ JUAREZ, 20 ACCIONES; IZAYDA MARIA GUTIERREZ PALMA, 20 ACCIONES; KARELY YELANIA MARTINUZ SOAREZ , 20 ACCIONES, BENJAMIN ALBERTO ARAIJA MEJIA, 20 ACCIONES Y EDWIN BASILI ESPINOZA IARMICHKO, 20 ACCIONES, Con lo que ha quedado suscrito y pagado la totalidad del capital social. Esta distribución implica que para resolver sobre disolución, prórroga, fusión, aumento o disminución de capital social, se requiere el voto de acuerdo al artículo doscientos sesenta y dos (Artículo 262) del Código de Comercio. SEXTA: (Acciones). Todas las acciones en que se divide el capital serán nominativas, inconvertibles al portador, mientras no se emitan las acciones se dará resguardo provisional a los socios. Las acciones serán expedidas con las formalidades de ley, firmadas por los Accionistas, a favor de ellos que las suscriben y paguen. Los socios para transferir las acciones, necesitaran de la aprobación de la Junta General.

En caso de transferencia de acciones, deberá manifestarlo el socio enajenante a la Junta General, para ser ofrecidas a los otros socios preferentemente y luego a quienes lo determine la Junta General de Accionistas. El valor de las acciones será el que tenga en libros al momento de la venta. La adquisición de las acciones ofrecidas en cualquier caso deberá hacerse en un plazo de sesenta días, después de la notificación que se haga a los Accionistas. La transferencia de las acciones nominativas se hará por endoso o por cualquier documento público y el traspaso para su validez deberá ser inscrito en el Libro de Registro de Acciones de la Sociedad, cuando haya cumplido los requisitos señalados en ésta Escritura y con las formalidades de Ley. SÉPTIMA: (Gobierno de la Sociedad). La Sociedad estará gobernada por la Junta General de Accionistas con las atribuciones y facultades contenidas en este Pacto Social, en los Estatutos y en el Código de Comercio. OCTAVA: (Junta General de Accionistas). La Junta General de Accionistas es la autoridad suprema de la sociedad y a ella corresponde la organización, supervisión de los negocios sociales y la decisión final sobre todos los asuntos económicos y financieros. Se reunirá ordinariamente cada año, con quince días de anticipación y con señalamiento de hora, fecha y lugar, para atender asuntos que le son propios y los que se someta a consideración por cualquiera de ellos. La citación podrá hacerse por carta, telegrama o cable, o por aviso publicado en cualquier periódico de la capital, La Junta General se reunirá extraordinariamente cuando para ello fuere convocada cuando lo solicitaran por escrito y con expresión del objeto que la motiva, un numero de accionistas que represente por lo menos la mitad más uno de las acciones. La citación se hará con quince días de anticipación y se avisara lugar, fecha, hora y objeto de la reunión por medio de invitación escrita; carta, telegrama, correo electrónico, u otro medio confiable. Cuando por falta de quórum u otra causa no pudiere verificarse una sesión ordinaria o extraordinaria en la primera convocatoria, se hará nueva citación, observándose las mismas formalidades. En tal caso, la reunión se hará con el número de socios que asistan. Cuando concurren los accionistas que representen la totalidad del Capital Social, ambas reuniones podrán celebrarse sin previo aviso ni publicación. NOVENA: (Acuerdos y Resoluciones). En las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Junta General de Accionistas, el quórum se formará con la asistencia de socios que representen por lo menos las dos terceras partes del Capital suscrito y pagado, salvo que el Pacto Social, los Estatutos o la ley requieran otra proporción. Los acuerdos de tomanan con el voto favorable de la mitad más uno de los votos concurrentes, computándose un voto por cada acción, salvo que legalmente se exija una votación calificada.

Todo acuerdo tomado por la Junta General, debidamente convocada y constituida será obligatorio para los socios, pues se establece el principio de sumisión al voto de la mayoría, salvo el derecho de protesta establecido en el Código de Comercio. DÉCIMA: (Representación). La Junta General de Accionistas tendrá las facultades de apoderado generalísimo de la Sociedad. UNDÉCIMA: (Gerente General). La Administración y manejo directo de los negocios sociales podrán ser confiados a un Gerente General nombrado por la Junta General, que le señalará funciones, sueldo y atribuciones. El cargo de Gerente General podrá ser desempeñado por cualquier persona idónea, sea o no socio. DUODÉCIMA (Ejercicio Económico, Contabilidad y Finanzas). El ejercicio económico estará comprendido entre el día uno de julio de cada año y el treinta de junio del año siguiente. La Sociedad llevará su contabilidad de acuerdo con las leyes, en los libros exigidos por el Código de Comercio y con las formalidades que la Junta General y Gerente considere conveniente para el mejor registro y control de las operaciones sociales. Los balances generales se formarán cada año con la oportunidad debida, para ser sometidos al examen y aprobación de la Junta General de Accionistas en su sesión ordinaria anual, con las recomendaciones que la Junta estime conveniente. DÉCIMA TERCERA: (Fondo Legal de Reserva, Fondos Especiales y Utilidades). La Sociedad creará un Fondo Legal de Reserva, destinando para ella, una cantidad no inferior al cinco por ciento de las utilidades líquidas, hasta que dicho fondo represente, por lo menos, al diez por ciento del Capital Social, reintegrable cuando se reduzca. La Junta General de Accionistas podrá crear otros fondos especiales. Las utilidades serán distribuidas en forma de dividendos entre los socios, en proporción directa al número de acciones que cada uno posea, previa deducción del porcentaje establecido para la constitución del Fondo de Reserva. La Junta General presentará un plan de aplicación de utilidades y distribución de dividendos en su sesión ordinaria. La Junta General podrá acordar la distribución de dividendos en cualquier tiempo con vistas en el Balance General. DÉCIMA CUARTA: (Desacuerdos y Desavenencias). Cualquier diferencia que surgiere entre los accionistas de la Sociedad, se resolverá precisamente por medio de arbitramento. Al efecto cada una de las partes deberá designar un arbitrador, dentro de un plazo de quince días contados desde que fuere requerida por otra parte. Antes de entrar a conocer del punto o puntos cuestionados, los arbitradores nombrarán un tercero para que dirima cualquier discordia que pudiera surgir entre ellos; si no se pusieren de acuerdo sobre su elección, será designado por cualquier Juez de Distrito Civil de la ciudad de Managua. Los arbitradores deberán ser expertos en la materia sobre la cual vayan a decir y dictarán su laudo dentro de treinta días, contados a partir de la fecha en que tomar en posesión de sus cargos

. El tercero tendrá un plazo adicional de treinta días para emitir su fallo. Contra la resolución arbitral no se admitirá recurso alguno ordinario ni extraordinario. DÉCIMA QUINTA: (Disolución y Liquidación). La sociedad se disolverá por las siguientes causas: a) Por acuerdo de la Junta General de Accionistas tomado por el voto favorable de los socios que representen por lo menos la sesenta y cinco por ciento del capital suscrito pagado; b) Por pérdida de sesenta por ciento del Capital, si los socios no hicieran nuevas aportaciones para reponerlo; c) Por cualquiera de las otras causas señaladas por la Ley. En caso de disolución, la Junta General nombrará a una Comisión Liquidadora de hasta dos miembros socios o no, para que lleven a cabo la liquidación de los bienes de la Sociedad. DÉCIMA SEXTA: Los socios se someterán al voto de la mayoría de las Juntas Legales en su caso. DÉCIMA SÉPTIMA: (Del Inicio de sus Operaciones). La Sociedad comenzará sus operaciones luego que fuere inscrito esta Escritura y sus estatutos en el respectivo Registro Público. Siendo los accionistas actuales los únicos socios con acciones suscritas y con el Capital totalmente pagado, en este mismo acto se constituyen en la Asamblea General de Accionistas, presentando un proyecto de Estatutos por los que se regirá la Sociedad, dando los comparecientes su aprobación de la siguiente forma: ESTATUTOS: CAPÍTULO PRIMERO: Artículo Primero: Esta sociedad ha sido constituida en Escritura Pública número cuatrocientos cincuenta en la ciudad de Managua a las diez de la mañana del catorce de mayo del año dos mil quince, por el suscrito Notario. Artículo Segundo: La Sociedad se denominará SUPLEMENTOS DE MAXIMA CALIDAD (SMC), SOCIEDAD ANÓNIMA, el domicilio de la Sociedad será la ciudad de Managua y podrá ser cambiado por resolución de la Junta General de Accionistas. Artículo Tercero: El plazo de duración de la Sociedad podrá ser prorrogado sin necesidad de nuevo instrumento público, bastando el acuerdo de la Junta General de Accionistas, su Emisión, Pago, Inscripción y Transferencia. Artículo Cuarto: Los títulos de las acciones serán impresos o litografiados y deberán contener los siguientes datos: Denominación de la Sociedad, su domicilio y duración; fecha de constitución y de su inscripción en el Registro Público Mercantil respectivo; Monto del Capital Social y número total de acciones en que está dividido; ; Valor Nominal del título, nombre de la persona a cuyo favor se extiende y la circunstancia de estar completamente pagado; fecha de expedición del título y número de su inscripción en el Libro de Registro de Acciones; Firmas de los funcionarios autorizados en la Escritura Social. Artículo Quinto: Los resguardadores provisionales no necesitan ser impresos ni litografiados y contendrán los mismos datos de los títulos Definitivos. Artículo Sexto: Cuando las acciones sean pagadas en dinero efectivo se deberá enterar por lo menos en veinte por ciento de su valor en el momento de la suscripción; y el resto en llamamientos que hará la Junta General. Artículo Séptimo:

El Gerente General llevará un Libro de Registro de Acciones, en el que se asentarán los siguientes datos: Nombres y apellidos de los suscriptores, número de acciones, transferencia de las acciones y nombre del nuevo adquirente; cualquier otro dato que la Junta Directiva estime conveniente para evitar confusión o error. Artículo Octavo: La transferencia de las acciones nominativas se hará por endoso auténtico o por traspaso escriturado e instrumento público, será registrada en el Libro de Registro de Acciones. Mientras la inscripción a favor del nuevo adquirente no se hubiere realizado, las acciones se reputaran en manos de la persona a cuyo nombre estuvieron registradas, para todos los efectos legales. Artículo Noveno: La transferencia de acciones se rige por la cláusula sexta de la Escritura Social. Artículo Décimo: Si algún título fuere mutilado o inutilizado, la Junta Directiva a solicitud del dueño y con la simple presentación del documento, ordenará que éste sea cancelado y que se extienda uno nuevo; también se podrá pedir la reposición en caso de pérdida, pero la Junta no la concederá sin previo aviso publicado en La Gaceta, Diario Oficial, o en un periódico de la Capital de la República con un mes de anticipación. Si hubiere oposición, se suspenderá el trámite y se esperará el fallo de los tribunales competentes. Los gastos de reposición serán en todo caso de cuenta del interesado. Los títulos anulados o inutilizados llevarán estampada la palabra Inutilizado y se guardaran en Gerencia General. Los nuevos títulos reunirán las mismas formalidades y requisitos de los repuestos, tendrán la misma numeración y se indicará su calidad de los repuestos. Cuando apareciere el original de un título perdido se tendrá por anulado. CAPÍTULO SEGUNDO: Junta General de Accionistas: Sus Atribuciones: Artículo Undécimo: Son atribuciones de la Junta General de Accionistas: Conocer del plan de Aplicación de Utilidades y decretar la distribución de dividendos entre los accionistas; Resolver todo lo relacionado con el Fondo Legal de Reserva y con los Fondos Especiales; Discutir y resolver las mociones que presenten los accionistas; Las demás atribuciones contenidas en la Ley, la Escritura Social o los presentes Estatutos. Artículo Duodécimo: La Junta General, con el voto favorable de los accionistas que representen el setenta y cinco por ciento del Capital Social, podrá resolver sobre lo siguiente: a) Disolución anticipada de la Sociedad; b) Reducción del Capital Social o reintegración del mismo por medio de capitalización de superávit o de uso de fondos de reserva; c) Las otras modificaciones establecidas en el Código de Comercio. Artículo Décimo Tercero: Los acuerdos y resoluciones de la Junta General se harán constar en el Libro de Actas que al efecto llevara la Secretaria

Las actas contendrán un resumen de lo tratado, los nombres de los Accionistas, lugar, hora y fecha de la sesión, y estará firmados por todo los accionistas. Los que no estuvieren de acuerdo con las resoluciones tomadas tendrán derecho de razonar sus votos. Artículo Décimo Cuarto: Son atribuciones de la Junta General de Accionistas: Organizar, dirigir y disponer todo lo relativo a la administración de los negocios sociales; Nombrar apoderados generalísimos, generales o especiales para atender los asuntos que interesen a la Sociedad; Resolver todo lo relacionado con el establecimiento, traslado o clausura de sucursales, agencias u oficinas de la Sociedad, dentro o fuera del país; Autorizar y controlar todo lo relacionado con el movimiento y transferencia de acciones; Organizar la contabilidad, aprobar los balances de prueba y llevar el control del giro de los negocios; Nombrar y remover a los gerentes, señalándoles sus atribuciones y asignándoles sueldos; Convocar sesiones ordinarias y extraordinarias; Recibir los Estados Financieros e informes destinados al conocimiento y aprobación de los mismos; Ejercer todas las demás facultades que le confieren las leyes. Artículo Décimo Quinto: Sin perjuicio de los poderes y facultades que la Escritura Social, los Estatutos o la Junta General le otorguen, el Gerente General llevará la administración directa e inmediata de los negocios, con facultades de apoderado general de administración. . CAPÍTULO TERCERO: Balances, Reservas y Utilidades. Artículo Décimo Sexto: Los balances generales se formarán cada año, al término del ejercicio económico, y deberán reflejar claramente la situación financiera de la Sociedad. Artículo Décimo Séptimo: Además del fondo Legal de Reserva establecido en la Escritura Social, la Junta General de Accionistas podrá acordar la formación de Reservas Especiales, determinando los fines, monto, manera de constituirlos, así como las normas para uso y la forma de reintegración cuando se hubieren reducido por cualquier causa. Artículo Décimo Octavo: Se tendrá por utilidad líquida anual al saldo que resulte después de deducirse de las entradas brutas los siguientes rubros: Gastos generales de administración; costos de producción y operación, pérdidas de inventario o deméritos de carteras. Artículo Décimo Noveno: Los dividendos que se acordaren por la Junta General serán pagados mediante cheques librados a favor del accionista inscrito en el libro de Registro de Acciones o de la persona que este indicare en la fecha en que se acuerde la distribución. CAPÍTULO CUARTO: Desavenencias, Disolución y Liquidación y Disposiciones Finales. Artículo Vigésimo: Las diferencias que surjan entre el Gerente General y los Accionistas serán conocidas y resueltas por los mismos, sin ulterior recurso. Artículo Vigésimo Primero: Una vez que el Liquidador, en su caso hubiera realizado los bienes de la Sociedad, convirtiéndose en dinero en efectivo o en valores negociables, la Junta General de Accionistas formulará un plan de distribución del haber social entre los accionistas, que será sometido al conocimiento y aprobación de la misma Junta.

Segundo: En todo lo no previsto por la Escritura, se aplicarán las disposiciones del Código de Comercio, las leyes generales y las especiales sobre la materia. Disposiciones Finales: De la Junta General de Accionistas. Por unanimidad se elige a la actual Junta General de Accionistas de la siguiente forma: Junta general de Accionistas: GABRIEL MOISES GUTIERREZ JUAREZ, IZAYDA MARIA GUTIERREZ PALMA, KARELY YELANIA MARTINUZ SOAREZ, BENJAMIN ALBERTO ARAICA MEJIA Y EDWIN BASILY ESPINOZA IARMICHKO y por estar presente los así electos quedan desde este momento en posesión de sus cargos respectivos para los que fueron elegidos, se hace constar que todas las resoluciones fueron tomadas por unanimidad de votos; y no habiendo más asuntos que tratar, los accionistas levantaron la sesión. Así se expresaron los comparecientes, bien instruidos por mí, el Notario, acerca del objeto, valor y trascendencia legal de este acto; de las cláusulas generales que envuelven renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas. Así como de su inscripción en el Registro Público competente. Y que leída fue por mí, el Notario, íntegramente la presente escritura a los comparecientes, la encontraron conforme, aprueban, ratifican y firman junto conmigo, el Notario, que doy fe de todo lo relacionado. (f)Gabriel Moisés Gutiérrez Juárez. – (f) Izayda María Gutiérrez Palma. – (f) Karely Yelania Martinuz Soárez – (f)Benjamín Alberto Araica Mejía- (f)Edwin Basily Espinoza Iarmichko-----

-----Paso Ante Mí: del reverso del folio número cuarenta y cinco al frente del folio cincuenta y dos de mi protocolo número uno que llevo el corriente año. Extiendo este primer testimonio a solicitud de los señores Gabriel Moisés Gutiérrez Juárez, Izayda María Gutiérrez Palma, Karely Yelania Martinuz Soárez, Benjamín Alberto Araica Mejía y Edwin Basily Espinoza Iarmichko en doce hojas útil de papel sellado de Ley, la cual firmo, sello y rubrico a las diez de la mañana del catorce de mayo del dos mil quince.

PAOLA MARGARITA GUTIERREZ MARTINEZ
NOTARIO PÚBLICO

Regulaciones del MINSA para registrar productos de consumo

La compañía SMC elaborará un producto de consumo, ya que es una proteína a base de suero de leche y este va dirigido a personas que realizan algún tipo de ejercicio físico para nutrir sus músculos, es por esto que la compañía debe estar bien registrada con las normas que el MINSA establece para las empresas que elaboran productos de consumo porque pueden ocasionar graves daños a la salud de las personas si no se cumple algunas de estas normas.

El MINSA para las empresas que elaboran productos de consumo establece lo siguiente:

REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DE FABRICACION NACIONAL- MINSA

1. Llenar solicitud de Registro Sanitario para alimentos C\$ 20.00.
2. Copia de la Licencia Sanitaria vigente de la empresa, extendida por el Centro de Salud o SILAIS correspondiente.
3. Descripción del Flujo Tecnológico del producto. (Diagrama)
4. Anexar ficha técnica del producto que desea registrar (descripción del producto, declaración de ingredientes, especificaciones de calidad, vida útil, presentación, código de lote, almacenamiento y conservación).
5. Autorización por parte del fabricante para realizar los trámites de registro sanitario (sólo cuando no es el propio fabricante quien realiza el trámite).
6. Tres (3) muestras de alimentos de 500 gramos cada una para el caso de sólidos, ó (3) muestras de un litro cada una en caso de líquidos del producto que desea registrar.
7. Pago de los aranceles por análisis, éstos deberán ser cancelados al momento de presentar la muestra en el Laboratorio.
8. Dos (2) ejemplares de etiquetas o de los proyecto de etiquetas o impresos destinados a identificar el producto e ilustrar al público, los cuales deberán cumplir con los siguientes requerimientos:
 - Nombre descriptivo del producto. - Marca. - Peso neto - Ingredientes. - En caso de productos que requieren de condiciones especiales de conservación, deberán indicar cuál. - Fecha de Vencimiento. - Lote. - Fabricante. - Número de registro sanitario. - Y otros requisitos que se especifican en la Norma de Etiquetado nacional.

9. Pago de aranceles a cancelar por el Certificado de Registro Sanitario C\$ 50.00 38 38 GUÍA DE TRÁMITES Y GESTIONES CON GOBIERNO Nota: Todos los documentos deben presentarse debidamente archivados en un folder. Las muestras deben venir en su empaque original y ser de un mismo número de lote. Para el caso de productos nuevos deben presentarse selladas y con un proyecto de etiqueta adherido a la muestra, especificar el lote de producción.

La compañía SMC como una empresa responsable cumplirá con cada uno de los parámetros que dicta el MINSA para obtener un registro sanitario que certifique que la empresa trabaja con normas de calidad de producción para que los clientes tengan la satisfacción que están adquiriendo un producto de calidad y que no dañara su salud.



Finanzas

Objetivos Financieros

Corto plazo

- Determinar el monto de capital que debe de invertir cada uno de los socios de la compañía necesarios para cubrir el total de inversión inicial.
- Controlar los gastos totales, costos totales, fijos y variables para evitar situaciones indeseables al final de cada mes.
- Construir estados financieros proyectados para evaluar así consecuencias futuras de algunas decisiones durante el primer año.
- Determinar el flujo de efectivo neto

Mediano Plazo

- Proyectar los estados financieros en base a 10 años, según lo indican los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- Aumento de los ingresos en un 20 % cada año durante los primeros 10 años de operaciones.
- Evaluar el desempeño de la empresa a través de los indicadores de rentabilidad.

Largo Plazo

- Dar seguimiento a los costos para encontrar maneras de bajar el precio del producto y este sea más competitivo en el mercado.
- Ahorrar más y obtener un 50% de ganancias

Proceso Contable de la empresa

Suplementos de Máxima Calidad empleará a un Contador que se hará cargo de las finanzas de la empresa, quien ocupará el cargo de Gerente Financiero. Este velará por alcanzar los objetivos de la finanza proyectados desde un inicio.

Inversión Inicial

En la siguiente tabla se muestra la inversión inicial que tendrá la empresa la cual cabe destacar sumará la división por partes iguales de la aportación de cada socio. Para obtener la cantidad total de la inversión inicial ponderamos cada activo en activos fijos y diferidos.

Suplemento de Máxima Calidad (SMC)	
Inversión Total en Activo Fijo y Diferido	
Concepto	COSTO (US\$)
Maquinaria y Equipo Industrial	900
Equipo de Transporte	10,000
Mobiliario y Equipo de Oficina	2,512
Obra Civil	5,000
Capital de Trabajo Per operativo	1,841
Total	20,253

Financiamiento

El total de inversión inicial calculado para poner en marcha Suplementos de Máxima Calidad SMC es de US\$20,253 este valor será dividido el 100% por partes iguales entre los socios, los cuales financiarán con efectivo para dar inicio a la empresa.

Financiamiento	
FINANCIAMIENTO:	
Propio	20,253
Bancario	0
TOTAL INVERSION	20,253

Flujo de efectivos proyectados

CONCEPTO/AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Saldo Inicial de la cuenta en efectivo		1,841	12,556	29,875	47,858	65,874	83,934	99,992	116,123	132,283	148,553
Inversión Inicial											
Inversión	-22,094										
Capital Preoperativo	1,841										
	-20,253										
Ingresos											
Ventas de Contado		103,828	103,905	105,207	106,623	108,164	107,802	109,630	111,621	113,793	116,161
Recuperación de Cartera		142,764	142,870	144,660	146,607	148,726	148,228	150,741	153,479	156,465	159,722
Total Ingresos		246,592	246,775	249,867	253,230	256,890	256,029	260,370	265,101	270,258	275,883
Total de Efectivo Disponible		248,433	259,331	279,742	301,088	322,764	339,963	360,362	381,224	402,541	424,435
Egresos											
Costos de Transformación		156,761	160,463	163,270	166,317	169,627	173,224	177,135	181,389	186,019	191,060
Compras de Materia Prima		16,848	16,848	16,848	16,848	16,848	16,848	16,848	16,848	16,848	16,848
Gastos de Administración		31,714	31,831	31,954	32,083	32,218	32,360	32,510	32,666	32,831	33,004
Gastos de Ventas		27,533	16,116	16,231	16,356	16,494	13,766	13,933	14,116	14,318	14,541
Gastos Financieros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago Impuesto sobre la Renta		3,021	4,197	3,582	3,610	3,643	3,773	3,814	3,920	3,972	4,030
Total Egresos		235,877	229,456	231,884	235,215	238,830	239,971	244,239	248,940	253,989	259,482
Flujo Neto de Efectivo	-20,253	12,556	29,875	47,858	65,874	83,934	99,992	116,123	132,283	148,553	164,953
Amortización Préstamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final de Caja		12,556	29,875	47,858	65,874	83,934	99,992	116,123	132,283	148,553	164,953
Flujo Neto de Efectivo con Financiamiento	-20,253	10,714	17,320	17,983	18,016	18,060	16,058	16,131	16,160	16,270	16,400

Estado de resultados proyectado

Suplemento de Máxima Calidad (SMC)										
Estado de Resultados Proyectado (US\$)										
CONCEPTOS/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos por Venta de Proteína	259,570	259,763	263,018	266,558	270,411	269,505	274,074	279,053	284,482	290,403
Costo de Venta Proteína	172,635	176,336	184,483	187,530	190,840	191,437	195,348	199,602	204,232	209,273
Utilidad Bruta	86,936	83,427	78,535	79,028	79,571	78,067	78,726	79,451	80,250	81,130
Gastos de Administración	34,226	32,334	32,456	32,585	32,721	32,863	33,012	32,666	32,831	33,004
Gastos de Ventas	27,533	16,116	16,231	16,356	16,494	13,766	13,933	14,116	14,318	14,541
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos de Operación	61,759	48,450	48,687	48,941	49,215	46,629	46,945	46,783	47,149	47,544
Utilidad antes de impuestos	25,177	34,977	29,848	30,087	30,356	31,439	31,781	32,668	33,101	33,586
IR 30%	7,553	10,493	8,954	9,026	9,107	9,432	9,534	9,800	9,930	10,076
Resultado después de impuestos	17,624	24,484	20,894	21,061	21,249	22,007	22,247	22,868	23,170	23,510

Balance General Projectado

Suplemento de Máxima Calidad (SMC)										
Balance General Projectado (U\$)										
CONCEPTO s/AÑO s	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVO s										
Ciroulante :										
Caja y Bancos	12,556	29,875	47,858	65,874	83,934	99,992	116,123	132,283	148,553	164,911
Cuentas por Cobrar	12,979	12,988	13,151	13,328	13,521	13,475	13,704	13,953	14,224	14,511
Inventario de Productos Terminados	5,339	10,789	16,324	21,950	27,675	33,418	39,279	45,267	51,394	57,671
Total Activo Ciroulante	30,873	63,653	77,333	101,152	125,129	146,885	188,106	191,503	214,171	237,141
Activos Fijos Netos										
Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Equipo de Transporte	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Mobiliario y Equipo de Oficina	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512	2,512
Maquinaria y Equipo Industrial	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Depreciación Acumulada	-3,592	-7,185	-10,777	-14,369	-17,962	-18,052	-18,142	-18,232	-18,322	-18,411
Total Activo Fijo	14,819	11,227	7,635	4,042	480	360	270	180	90	
TOTAL ACTIVO s	45,693	84,880	84,968	105,194	125,609	147,245	188,376	191,683	214,261	237,141
PASIVO s										
Ciroulante :										
Impuestos por pagar	4,532	6,296	5,373	5,416	5,464	5,659	5,721	5,880	5,958	6,041
Aquiler	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285	3,285
Total Pasivo Ciroulante	7,817	9,581	8,658	8,701	8,749	8,944	9,008	9,165	9,243	9,326
TOTAL PASIVO s	7,817	9,581	8,658	8,701	8,749	8,944	9,008	9,165	9,243	9,326
CAPITAL CONTABLE:										
Capital Social	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253	20,253
Resultados del Ejercicio	17,624	24,484	20,894	21,061	21,249	22,007	22,247	22,868	23,170	23,511
Utilidades Retenidas	0	17,624	42,107	63,001	84,062	105,311	127,318	149,565	172,432	195,601
TOTAL CAPITAL CONTABLE	37,877	62,360	83,254	104,315	125,564	147,571	169,818	192,686	215,855	239,364
PASIVO + CAPITAL	45,693	71,941	91,912	113,016	134,313	166,815	178,323	201,851	225,098	248,686
DIFERENCIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Suplemento de Máxima Calidad (SMC) Análisis de TIR			
Período	Flujo (US\$)	Factor	Flujo Actualizado (US\$)
0	-20,253	1	-20,253
1	10,714	2	6,228
2	17,320	3	5,852
3	17,983	5	3,532
4	18,016	9	2,057
5	18,060	15	1,198
6	16,058	26	619
7	16,131	45	362
8	16,160	77	211
9	16,270	132	123
10	16,400	227	72
			0
TIR		72%	

Explicación de período de Recuperación		
Período	Flujo	Flujo Recuperación
0	-20,253	-20,253
1	10,714	-9,539
2	17,320	7,781
3	17,983	25,764
4	18,016	43,780
5	18,060	61,840
6	16,058	77,898
7	16,131	94,029
8	16,160	110,189
9	16,270	126,459
10	16,400	142,859
Período de Recuperación	1.89	Años

Es importante determinar los valores de tanto del Valor Actual Neto (VAN) como de la Tasa Interna de Retorno, puestos que éstas son dos herramientas financieras que nos permitirá evaluar la Rentabilidad que tendrá nuestra empresa; es decir, si en verdad valdrá la pena invertir en dicho negocio. En la tabla posterior del análisis del Valor Actual Neto (VAN) podemos visualizar que efectivamente nuestro proyecto es rentable, ya que dicho valor es mayor a la inversión inicial proyectada en el total de activos fijos y diferidos. Además cuando nos indica que el VAN es mayor a cero, este indica que el proyecto es rentable. En cuanto a análisis de la Tasa Interna de retorno (TIR) la tabla nos muestra que el proyecto puede ser aceptado porque el valor es mayor al costo de capital. Además nos indica que es posible iniciar la empresa sin generar pérdidas. El período de recuperación de SMC será de 1.89 años

Punto de Equilibrio

En esta parte presentamos la tabla del punto de equilibrio, este nos permite saber cuál es el volumen mínimo de ventas que debemos tener para comenzar a tener utilidades. También es la cifra de venta que se requiere alcanzar para poder cubrir los gastos y costos que tendrá la empresa para que ésta no tenga ninguna pérdida.

En el caso de SMC nuestro punto de equilibrio nos muestra que debemos tener una venta de 8,924.33 unidades para poder cubrir los gastos y costos de la empresa. Según lo calculado en la finanzas de la empresa, SMC estará produciendo 13,000 envases de proteína al año, por tanto

Suplemento de Máxima Calidad (SMC)										
Estado de Resultados Proyectado (US\$)										
CONCEPTOS/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos por Venta de Proteína	259,570	259,763	263,018	266,558	270,411	269,505	274,074	279,053	284,482	290,403
Costo de Venta Proteína	172,635	176,336	184,483	187,530	190,840	191,437	195,348	199,602	204,232	209,273
Utilidad Bruta	86,936	83,427	78,535	79,028	79,571	78,067	78,726	79,451	80,250	81,130
Gastos de Administración	34,226	32,334	32,456	32,585	32,721	32,863	33,012	32,666	32,831	33,004
Gastos de Ventas	27,533	16,116	16,231	16,356	16,494	13,766	13,933	14,116	14,318	14,541
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gastos de Operación	61,759	48,450	48,687	48,941	49,215	46,629	46,945	46,783	47,149	47,544
Utilidad antes de impuestos	25,177	34,977	29,848	30,087	30,356	31,439	31,781	32,668	33,101	33,586
IR 30%	7,553	10,493	8,954	9,026	9,107	9,432	9,534	9,800	9,930	10,076
Resultado después de impuestos	17,624	24,484	20,894	21,061	21,249	22,007	22,247	22,868	23,170	23,510



Anexos

El proyecto de Suplemento de Máxima Calidad (SMC) necesitaba para iniciar, saber su efectividad mediante muestras y así saber si el producto en realidad iba a funcionar. Para esto, tuvimos el apoyo del laboratorio de la Universidad de Ingenierías (UNI) donde pudimos saber exactamente que cantidades debemos utilizar para poder producir la proteína.



